

РОССИЙСКАЯ АКАДЕМИЯ НАУК

Отделение общественных наук

Секция экономики

Основатели журнала:

Торгово-промышленная палата РФ

Всероссийский институт научной
и технической информации РАН

Институт экономики РАН

Центральный экономико-математический
институт РАН

Государственный университет управления

Волгоградский государственный университет

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ
НАУКА
СОВРЕМЕННОЙ
РОССИИ

№ 3 (86) 2019

Москва

Научный журнал
Основан в 1998 г.
академиком Дмитрием Семеновичем Львовым.
Выходит 4 раза в год

DOI: 10.33293/1609-1442-2019-3(86)

Главный редактор – Г.Б. Клейнер

Редакционная коллегия:

Р.М. Качалов (зам. главного редактора,
ответственный секретарь),
В.Л. Макаров (зам. главного редактора),
М.Ф. Мизинцева (зам. главного редактора),
Я.В. Данилина, А.Э. Калинина, А.И. Ставчиков,
Д.Е. Сорокин

Редакционный совет:

Л.А. Аносова, А.А. Анфиногентова,
А.Р. Бахтизин, С.Д. Бодрунов,
Ван Дзян Дун (Китай), С.Д. Валентей,
В.А. Волконский, С.Ю. Глазьев,
В.Г. Гребенников, Р.С. Гринберг, А.Г. Грязнова,
В. Драшкович (Черногория), В.В. Ивантер,
С.Н. Катырин, В.С. Каткало, Г.Б. Клейнер,
Б.Н. Кузык, В.В. Кулешов, В.И. Маевский,
В.Л. Макаров, П.А. Минакир, А.Д. Некипелов,
В.В. Окрепилов, В.М. Полтерович,
С. Роузфилд (США), В.А. Цветков,
М.А. Эскиндаров

Адрес: 117418, Москва, Нахимовский пр., 47,
комн. 314

Тел.: +7 (925) 712 29 35, +7 (499) 724 21 39

e-mail: ecr-ras@yandex.ru, ecr@cemi.rssi.ru

Интернет-адрес: <http://ecr-journal.ru/>

<https://www.facebook.com/ecr.journal/>

Зав. редакцией О.А. Плетененко

Отдел рукописей Е.Л. Сухачёва

Маркетинг А.А. Кобылко

Художник М.К. Гуров

© Экономическая наука современной России, 2019

Содержание

АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ

- Бузгалин А.В.
Государство в экономике XXI в.:
политико-экономическая интерпретация 7
- Колганов А.И.
Будущее государства в экономике:
российские дискуссии
и их международный контекст 18
- Скаржинская Е.М., Цуриков В.И.
Теоретические проблемы коллективных
действий. Трансформация правил 29
- Мокий М.С., Борзенко Е.К.
Системные причины появления
«эффекта кобры» в управлении
социально-экономическим развитием 51

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ПОЛИТИКА И ХОЗЯЙСТВЕННАЯ ПРАКТИКА

- Рубинштейн А.Я.
Финансирование опекаемых благ
в гуманитарном секторе экономики
(опыт институционального
исследования) 62
- Вагин В.В., Шаповалова Н.А.
Инициативное бюджетирование
как инструмент финансирования
территориального общественного
самоуправления 77
- Абдикеев Н.М., Богачев Ю.С.,
Октябрьский А.М.
Сетевые организационные структуры
производства высокотехнологичной
продукции как инструмент
технологического прорыва в России 91

Качалов Р.М., Полторыхина С.В.,
Аблизина Н.Н.
Экономический риск в развитии
территорий опережающего
социально-экономического развития 104

Данилина Я.В., Рыбачук М.А.
Системные эффекты и риски
цифровой экономики: анализ с позиций
системной экономической теории 119

ЭКОНОМИКА ЗАРУБЕЖНЫХ СТРАН

Юзбашиева Г.З., Мустафаев А.М.,
Иманов Р.И.
Стратегия либерализации и проблемы
государственного регулирования
экономики Азербайджана 139

КНИЖНАЯ ПОЛКА

Золотухина-Аболина Е.В.
Поиск системы философских знаний
(размышление над книгой
А.М. Старостина
«Исследовательская философия») 152

ХРОНИКА НАУЧНОЙ ЖИЗНИ

Маслов Г.А.
Форсайт «Россия»:
будущее технологий,
экономики и человека 158

КОНФЕРЕНЦИИ, СИМПОЗИУМЫ, СЕМИНАРЫ, КОНКУРСЫ

Международный научный фонд
экономических исследований
академика Н.П. Федоренко 164
XXI всероссийский симпозиум
«Стратегическое планирование
и развитие предприятий» 166

Contents 169

Информация для авторов 171

Как подписаться на наш журнал 173

Журнал зарегистрирован в *Российском индексе научного цитирования (РИНЦ)*, включен в базу данных *Russian Science Citation Index (RSCI)* на платформе Web of Science.

Журнал включен ВАК Минобрнауки России в Перечень ведущих научных журналов и изданий, рекомендуемых для публикации основных результатов диссертаций на соискание ученой степени кандидата и доктора наук.

Журнал зарегистрирован Министерством РФ по делам печати, телерадиовещания и средств массовых коммуникаций 15 сентября 2000 г., свидетельство о регистрации ПИ № 77-5426.

Ответственность за подбор и изложение фактов в подписанных статьях несут их авторы. Высказанные в этих статьях мнения могут не совпадать с точкой зрения редакции и не налагают на нее никаких обязательств.

Рукописи статей в обязательном порядке оформляются в соответствии с требованиями, установленными редакцией. Рукописи, не соответствующие требованиям, редакцией не рассматриваются.

Редакция не вступает в переписку с авторами статей, получивших мотивированный отказ в опубликовании.

АКТУАЛЬНЫЕ
ПРОБЛЕМЫ
ЭКОНОМИЧЕСКОЙ
ТЕОРИИ

ГОСУДАРСТВО
В ЭКОНОМИКЕ XXI В.:
ПОЛИТИКО-ЭКОНОМИЧЕСКАЯ
ИНТЕРПРЕТАЦИЯ¹

А.В. Бузгалин

DOI: 10.33293/1609-1442-2019-3(86)-7-18

Автор рассматривает роль государства в современной экономике с точки зрения марксистской методологии, что позволяет яснее представить имеющиеся в науке точки расхождения взглядов на этот предмет, а также опереться на имеющийся в марксизме потенциал исторического предвидения. В статье выдвигается тезис, что современное государство ориентировано на реализацию трех основных типов интересов: государственного аппарата (бюрократии), господствующего класса (капитала) и общества как целого. Исследуются противоречия между этими группами интересов, и рассматриваются уже реализуемые в настоящее время, а также иные возможные варианты компромисса между ними. Анализируются позиции различных школ и течений экономической мысли с точки зрения их ориентации преимущественно на те или иные интересы, защита и воплощение которых входит в функции государства. Обозначаются основные пункты разногласий по этим вопросам. На основе выделения основных интересов, защищаемых государством, формулируется идея о трех ипостасях государства: государство-бюрократ, государство-капитал, государство-общество. Автор трактует развитие экономических функций государства

© Бузгалин А.В., 2019 г.

Бузгалин Александр Владимирович, д.э.н., профессор, директор Центра современных марксистских исследований философского факультета МГУ, профессор кафедры политической экономии экономического факультета МГУ, визит-профессор Кембриджского и Пекинского университетов, Москва, Россия, buzgalin@mail.ru

¹ Проблемы, поднятые в этой статье, будут рассмотрены также в публикации моего коллеги, профессора А.И. Колганова, которая органически дополняет настоящий текст.

в условиях позднего капитализма как превращение самого государства в разновидность действующего капиталиста. С точки зрения исторического развития функций государства рассматриваются возможные сдвиги в функциях государства в качестве ответа на те вызовы, которые связаны с эволюцией современной экономики. В частности, исследуется использование в экономических функциях государства формирующихся пострыночных (или переходных к пострыночным) отношений. Такие переходные пострыночные отношения расширяют потенциальные возможности осуществления государством своей функции – выразителя общественных интересов. В качестве одного из возможных вариантов эволюции современного государства анализируются причины формирования сдвига в либерально-консервативном направлении, равно как и возможные альтернативы такому сдвигу.

Ключевые слова: государство, интересы, капитал, бюрократия, общество, противоречия, угрозы, реформы.

JEL: B51, D73, H1, P11, P16.

Тема государства в экономике является столь же вечной, сколь и актуальной. И потому ее чрезвычайно разнообразно освещают в экономической теории – с самых разных ракурсов – на протяжении вот уже более 100 лет. Есть, однако, крайне редко затрагиваемый в академических журналах «основного направления» экономической теории аспект этой темы – исследование данного вопроса в *современной марксистской политической экономии* (подчеркнем – *классической политической экономии*, а не *political economics*). И не западной, а российской.

1. МАРКСИСТСКАЯ ТРАКТОВКА ГОСУДАРСТВА – КЛЮЧ К ПОНИМАНИЮ ПРИЧИН И ПРИРОДЫ ГЛУБИННЫХ ОСНОВАНИЙ МНОГОЛЕТНИХ ДИСКУССИЙ

Одним из парадоксов современной экономической теории следует считать тот факт, что дискуссии о государстве в рамках ее «ос-

новного направления» в большинстве случаев посвящены вопросам, которые лишь косвенно связаны с главными проблемами, в наибольшей степени волнующими большинство граждан и вызывающими наиболее мощные общественно-политические конфликты.

Темы, волнующие большинство эконом-теоретиков, в массе случаев касаются вопросов текущей макроэкономической политики и являются продолжением академических дискуссий между различными ветвями господствующего ныне направления, более полувека назад названного *неоклассическим синтезом*. Большая часть этих проблем так или иначе касается экономического роста и связанных с ним вопросов финансов, бюджета, налогов и т.п. И это не случайно: ученые отвечают на вызовы, которые им адресуют господствующие в настоящее время экономические акторы – представители политических и экономических *элит*. На периферии этих дискуссий располагаются все те, кто занимается вопросами труда, экологии, образования, бедности и т.п., т.е. вопросами, в наибольшей степени затрагивающими жизнь и деятельность представителей среднего и низшего классов.

Эта ситуация постоянно воспроизводилась до недавнего времени, поскольку относительно устойчивый рост мировой экономики и отсутствие качественных изменений, характерные для первых двух десятилетий после распада Мировой социалистической системы, долгое время не ставили перед экономистами вопроса о возможности и *необходимости пересмотра не только некоторых следствий из давно доказанных теорем, но и аксиом*.

Первым толчком, указавшим на приближение теоретических землетрясений, стал мировой финансовый и экономический кризис 2008–2009 гг., произошедший вопреки жесткому заявлению мейнстрима о том, что мирового кризиса не может быть.

Этот первый толчок был парирован мощными *регулирующими мерами государства*. Но проблемы не были решены: начались пока по преимуществу геополитические

изменения, которые, однако, активно переходят в политико-экономическую фазу. Как следствие, начала формироваться новая повестка дня в дискуссиях о государстве и его роли в экономике.

Автор берет на себя смелость утверждать следующее: мы стоим на пороге ренессанса дискуссий по *фундаментальным* вопросам природы и функций государства. И ответ на вопрос о причинах и содержании этих дискуссий упирается в вопрос о природе государства – вопрос, который ставят не только хозяйственные, но и геополитико-экономические практики (Desai, 2013) и ответ на который наиболее адекватно искать, опираясь на использование методологии и теории современного марксизма.

Эти методология и теория утверждают, что в *экономике капитализма эпохи свободной конкуренции* (в качестве его практического прообраза возьмем, например, Англию XIX в.) государство в соответствии с теорией классического марксизма играет роль преимущественно политического актора, который (1) обеспечивает волевые предпосылки функционирования рынка и капитала (на языке современной экономической теории это надо было бы сформулировать как «установление правил игры») и при этом (2) ориентировано на реализацию трех типов интересов: (2.1) общества, (2.2) государства как системы институтов и государственной бюрократии – как «населяющего» эти институты социального слоя и (2.3) капитала как целого.

Итак, государство прямо и непосредственно выражает интересы господствующего (капиталистического) класса, но это не относится к интересам большинства из других классов и социальных групп (в особенности эксплуатируемых). В капиталистическом обществе государство не выражает интересы подчиненных (эксплуатируемых) классов, или, точнее, выражает их лишь в той мере, в какой они не подрывают интересов господствующего класса, либо в той мере, в какой господствующий класс вынужден рассматривать признание этих интересов как допусти-

мый компромисс. Это собственно и выступает выражением интересов общества в целом наряду с некоторыми интересами, действительно общими для всех социальных слоев внутри государства независимо от существующего между ними антагонизма.

В современной экономике (экономике позднего капитализма – эту категорию мы раскроем в следующем разделе), когда прогресс технологий и производственных отношений приводит к необходимости возникновения значимого общественного сектора, общенационального (а то и международного) регулирования рынка, частичного перераспределения доходов и т.п., *государство становится еще и политической формой экономического актора, который осуществляет широкий круг функций.*

Но об этом позднее. Вернемся к эпохе классического капитализма и природе государства в этой системе. Пункт (1), раскрытый в работах Смита и его последователей, а не только в марксизме, в полной мере восприняла и включила в свой арсенал неоклассика.

Пункт (2.1) она также признает и упоминает, но при этом неоклассика не может сделать прямо вытекающий из наличия этой функции государства вывод: даже в капиталистической экономике *общенародные интересы* присутствуют как *реальный фактор* экономического развития.

Идея общества как экономического актора и государства как политической формы, хотя бы отчасти представляющей и отвечающей общенародным интересам, развивавшаяся учеными периода «реального социализма», после разрушения этой системы не ушла в прошлое, а продолжала жить и развиваться на протяжении всех последующих лет. В настоящее время она в новой форме – форме тезиса о государстве как экономическом акторе, реализующем общественные интересы, – развивается в работах Р.С. Гринберга и А.Я. Рубинштейна (Гринберг, Рубинштейн, 2008, 2013; Рубинштейн, 2007), М.И. Воейкова (Воейков, 2018) и ряда других ученых. Недавно она была положена в основу теоретической

модели государства, представленной коллективом авторов Института экономики РАН (Ананьин, Воейков и др., 2018).

Закончим краткий исторический экскурс и вернемся к вопросу о том, *что представляют собой интересы общества как целого, как они формируются и кто их выражает*. Ответ будет противоречивым.

С одной стороны, это реально практически единые для всех интересы, которые осознает (в большей или меньшей степени) каждый отдельный экономический актор как свой личный интерес в формировании и функционировании таких социально-экономических отношений (и оформляющих их институтов), которые обеспечивают создание и использование в интересах целого общественных благ – в обеспечении безопасности, стабильности и развития общества в целом. Отсюда важный в политико-экономическом отношении вывод: государство (даже в условиях капитализма) в некоторой мере должно действовать и в экономике, ориентируясь не на рыночные и коммерческие интересы, а на интересы общества в целом. Соответственно, к экономическим функциям государства относится *практическая реализация (в некоторой мере) общенародных интересов*.

Эта мера реализации интересов общества определяется балансом сил между господствующим классом и другими классами общества. Понятно, что интересы эксплуатируемого большинства могут проложить себе дорогу в полной мере только при революционной смене господствующего класса, что меняет и природу государства. В рамках же капиталистического государства общенародный интерес реализуется только в пределах узкого компромисса под давлением снизу.

С другой стороны, превращение этого объективно существующего интереса в систему практических экономических действий (создание соответствующих «правил игры», формирование соответствующей социально-экономической стратегии и тактики и т.д.) требует некоторого институционального оформления общества как экономического актора. Таким

оформлением являются *государство и система институтов гражданского общества*.

Этот тезис ставит в повестку дня (и на это указывают практики как советской, так и постсоветской экономики) другой вопрос: в какой мере государство является представителем интересов общества, а в какой – других интересов других акторов. К кругу последних, как мы отметили выше, относятся (пункт 2.2) интересы государства как такового (государственной бюрократии) и (пункт 2.3) капитала как целого.

Суть пункта (2.2) также достаточно хорошо известна, но наиболее полно она развита в работах представителей марксистской теории бюрократии (Бузгалин, Колганов, 1988; Ермоленко, Зыза, Лазовский, 1989) и классического институционализма, давшего устами Веблена чрезвычайно жесткую характеристику «праздному классу», включающему как бюрократию, так и определенную часть бизнеса (Веблен, 1984, с. 349, 216).

Наиболее спорным и одновременно наиболее значимым для понимания природы государства при капитализме, однако, представляется пункт (2.3): *государство как представитель единого социально-экономического и политико-идеологического интереса капитала*. Приведенная выше формула представляет собой чисто марксистский подход – его категорически отвергает неоклассическая экономическая теория. Для того чтобы хотя бы кратко аргументировать правомерность его выделения, обратимся к практикам.

Первым примером таких глубоких изменений могут служить реформы Рузвельта, или социал-демократический поворот середины XX в., когда капитал и бюрократия были вынуждены пойти навстречу общественным интересам и государство поддержало формирование сильных профсоюзов, рост общедоступности многих благ, перераспределение части прибыли в пользу общественного развития и другие шаги, адекватные императивам «государства-общества».

Приведем совершенно иной – *второй* в нашем перечислении – пример: решение российских властей в период кризиса 2008–

2009 гг. о беспрецедентном по масштабам выделении бюджетных средств (причем на предельно льготных условиях) частным финансовым институтам. В частности, на рефинансирование банковской системы было направлено 2 трлн р. в 2008 г. и еще 555 млрд р. – в 2009 г. (Программа антикризисных мер, 2009). По оценкам экспертов, суммарно на поддержку банковской ликвидности и докапитализацию банковских активов было потрачено свыше 6,8 трлн р., большая часть из которых была использована российскими банками для операций на валютном рынке против курса рубля (Алексашенко, Миронов, Мирошниченко, 2011, с. 33–34, 38) параллельно с оттоком капитала за рубеж. Здесь очевидно сработал приоритет «государства-капитала».

Третий пример, снова российский, – активное формирование на протяжении последнего периода модели государственно-олигархического капитализма (Бузгалин, Колганов, 2017; Дзарасов, 2010; Меньшиков, 2008), в котором реализуются преимущественно интересы «государства-бюрократа», сращенного с крупным капиталом.

Даже эти три примера показывают, что по поставленному нами вопросу неизбежно возникает дискуссия, причем дискуссия, затрагивающая глубинные экономико-политические проблемы – распределения дохода, богатства, власти. Иными словами, *марксистское видение природы государства позволяет четко обозначать ключевые пункты водоразделов в дискуссиях о природе государства.*

Выше мы сделали первый шаг на этом пути: главным во всех этих дискуссиях будет вопрос о природе государства и, в частности, вопрос о том, можно и нужно ли выделять три его ипостаси – государство, представляющее, реализующее и защищающее интересы:

- общества («государство-общество»);
- интересы самого как не только особого института, но и особого социального слоя – государственной бюрократии («государство-бюрократ»);
- единые интересы капитала как целого («государство-капитал»).

Как мы отметили ранее, это деление не лежит в центре внимания дискуссий экономистов-профессионалов, но именно оно находится в основании принятия решений в условиях проведения масштабных, глубоких реформирующих воздействий на экономику.

Подытожим наши размышления в этом подразделе: *выделение трех основных ипостасей государства позволяет объяснить причины, по которым так существенно на протяжении более 100 лет расходятся политико-экономические установки левых и правых экономико-политических сил.*

Как мы заметили несколько выше, для ответа на вопросы о природе государства и его экономических функциях важно понять, о какой именно экономике идет речь. Помните: социальное время (история) и социальное пространство имеют значение!

2. ТРАНСФОРМАЦИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ПРИРОДЫ И РОЛИ ГОСУДАРСТВА В УСЛОВИЯХ ПОЗДНЕГО КАПИТАЛИЗМА: ПОСТРЫНОЧНЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ОТНОШЕНИЯ

Если мы переходим к реалиям последних десятилетий, то наш ответ на поставленный выше вопрос мы уже дали в своих работах – речь будет идти не об абстрактной рыночной экономике, а об экономике капиталистического способа производства на определенном этапе его развития – *экономике позднего капитализма.* Эта категория уже давно используется в мировой литературе (Mandel, 1987; Jameson, 1991; Habermas, 1973; Хабермас, 2010), но мы ей придаем несколько иное содержание. Поздний капитализм мы определяем как такой этап развития капитализма, на котором рынок и капитал не могут функционировать и развиваться, не *используя* ростков пострыночных отношений, т.е. отношений, в которых *не* рынок и *не* капитал определяют

основные параметры экономических процессов и принятие решений экономических акторов². В этих условиях – *в условиях позднего капитализма – государство само становится капиталистом*. «Государство-капитал» срачивается с «государством-бюрократом» и формируется государство как капитал особого рода. В этом своем качестве государство выступает уже не просто как представитель интересов капитала как целого и себя самого как бюрократического аппарата управления, а одновременно еще и как особый капиталист – собственник и предприниматель.

Прежде чем продолжить, зафиксируем: с одной стороны, практики доказывают, что государство как особый капитал – реальность, с другой – большинство представителей мейнстрима не согласится с тем, что современное государство – особый экономический актор.

Продолжим. У этого «государства-капиталиста» есть, однако, большие отличия от частных корпоративных капиталов. Кроме своего интереса мегахолдинга, максимизирующего свою прибыль и рыночную власть, оно реализует и иные интересы – те, о которых мы упомянули выше. Это интересы, с одной стороны, всего капитала страны, с другой – государственной бюрократии в целом, с третьей – общества в целом.

² Мы ведем здесь речь именно о пострыночных, а не о посткапиталистических отношениях. Последние (т.е. отношения, где устранена эксплуатация наемного труда капиталом и капитал вообще не является стороной отношений) также возникают в условиях позднего капитализма. Однако при господстве капиталистических производственных отношений они могут занимать лишь узкие ниши. Пострыночные же отношения уже глубоко пронизывают систему позднего капитализма. Разумеется, пострыночные отношения существуют в основном не в чистом виде, а как *переходные*, соединенные с рыночно-капиталистическими, так как нерыночный капитализм – это нонсенс. Данное обстоятельство позволяет рассматривать пострыночные отношения в этом смысле также и как посткапиталистические.

Последнее особенно важно, поскольку здесь мы имеем дело уже не с государством-капиталистом, о котором мы вели речь выше, а с *государством-обществом – экономическим актором, выражающим интересы не капитала, а большинства граждан*. В условиях классического капитализма эта ипостась государства была сугубой абстракцией и на практике реализовывалась минимально.

Это новое качество государства – государства, действующего как актор не только рыночно-капиталистических (коммерческих), но и зарождающихся в недрах современной экономики *пострыночных отношений*. Эти отношения, подчеркнем еще раз, только зарождаются и присутствуют не в рафинированно чистом виде, а как социальные, некоммерческие начала переходных (к посткапитализму) отношений.

К числу таких *переходных отношений, сочетающих рынок и капитализм, с одной стороны, и пострыночные отношения, с другой*, относятся многие хорошо известные всем практики. Подчеркнем – *практики*, а не теоретические модели.

Выделим важнейшие из таких практик.

1. Общественное регулирование рыночных параметров, включая не только спецификацию и защиту прав собственности, контрактов и т.п. вкуче с регулированием финансовой сферы, но и такие, как регулирование качества товаров и ряда цен.

2. Общественное регулирование отраслевых и региональных пропорций при помощи мер селективного государственного воздействия (активной промышленной политики) в рамках стратегического планирования и программирования.

3. Общественное установление экологических, социальных, гуманитарных и других нормативов (предельные нормы загрязнения среды, условия труда и продолжительность рабочего времени, пенсионные нормативы, прожиточный минимум, минимальная заработная плата и многое другое), ограничивающих действие рыночных регуляторов определенными «коридорами».

4. Значимый (его масштабы – предмет дискуссий) общественный сектор, ориентированный на реализацию общественных интересов, а не коммерческий эффект (прежде всего в таких сферах, как инфраструктура и энергетика, природопользование, образование, медицина, наука, культура и др.).

5. Сфера отношений собственности каждого на все (режимы открытых источников, копилефт, который в отличие от копирайта подразумевает свободу использования исходного произведения для создания новых, производных от него, без необходимости получать на это разрешение владельца авторского права, общедоступные заповедники, парки, библиотеки и многое другое).

6. Частичное перераспределение прибыли капитала и ее производных в пользу общества (прогрессивная шкала подоходного налога и налога на наследство, налог на роскошь, социальные трансферты).

Перечень можно продолжить, но наша цель в данном случае состоит в том, чтобы зафиксировать два важных вывода.

Первый: эти практики предполагают наличие активной экономической, но преимущественно некоммерческой деятельности государства как актора, действующего в сфере не только рыночных, но и пострыночных отношений.

Второй: все эти практики в той или иной мере (и здесь – поле жестких дебатов) вот уже не первое десятилетие существуют во всех странах ядра и большинстве стран периферии, а отчасти и периферии.

Существенно, что, несмотря на наличие и устойчивое воспроизводство этих практик, в адрес идей, которые обосновывают необходимость и прогрессивность названных выше пострыночных по своей природе отношений, многие десятилетия идет активная критика со стороны экономистов, чьи позиции близки идеям австрийской школы.

Данный методолого-теоретический дискурс останется эмпирически недоказуемым до тех пор, пока не изменятся общественные практики, пока, как минимум, равными по

значению бизнесу акторами экономико-политического процесса, определяющими направления деятельности и функции государства, не станут институты гражданского общества. Только в той мере, в какой для экономистов – и теоретиков, и практиков – объективно изменится поле исследований и практики решения проблем неравенства, бедности, солидарности, гуманизации и экологизации экономики, обеспечения безопасности и т.п. станут объективно не менее значимы и востребованы основными акторами экономической жизни, чем практики бизнеса, – только в этой мере и будут происходить изменения в парадигмах экономической теории. Названные выше практики большинству экономистов-теоретиков сегодня кажутся чем-то маргинальным. Во всяком случае – в России.

На Западе постепенно происходит поворот *теоретиков основного течения* именно к этим проблемам. И это не случайно: мир вползает в эпоху глубоких трансформаций. И исследование *практик таких трансформаций* скоро станет основным предметом исследования, подобно тому, как это происходило в США начала 1930-х гг., во Франции второй половины 1930-х и конца 1960-х гг., как это происходит постоянно во многих странах Латинской Америки и Азии. Мы предсказываем, что эти практики перестанут быть маргинальными в ближайшее десятилетие: история имеет значение.

3. ВОЗМОЖНЫЕ ТРАНСФОРМАЦИИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЖИЗНЕДЕЯТЕЛЬНОСТИ ГОСУДАРСТВА (К ВОПРОСУ О ПРОГНОСТИЧЕСКОМ ПОТЕНЦИАЛЕ ПОСТСОВЕТСКОЙ ШКОЛЫ КРИТИЧЕСКОГО МАРКСИЗМА)

Проведенное нашими коллегами и нами (Бузгалин, Колганов, 2009, 2018; Бузгалин, 2018; Meszaros, 1986) исследование противоречий и трендов социально-экономического

развития последних десятилетий достаточно недвусмысленно указывает на формирование в мире в целом (а в России в особенно отчетливом виде) *объективного и субъективного запроса на консервативный, реакционный курс реформирования позднего капитализма* (мы бы сформулировали – как курс *контр-реформ*). Причины достаточно хорошо известны, и каждая из них в отдельности уже в большей или меньшей степени проанализирована. Но важна системная картина. А для того чтобы развернуть ее, хотя бы вкратце, мы должны будем опять использовать диалектический, акцентирующий противоречие и развитие исторический подход.

Итак, в сфере, которую марксисты называют производительными силами, в конце концов с задержкой на полвека вызревают предпосылки для того, чтобы человек наконец из придатка машины превратился в ее «контролера и регулировщика» (Маркс, 1960, с. 343): развитие компьютерных систем и Интернет постепенно создают предпосылки для высвобождения человека от рутинных функций и реализации сделанного 150 лет назад прогноза Маркса о движении Человечества к миру, в котором сокращение рабочего времени создаст основы для того, чтобы человек мог посвятить себя собственно творческой деятельности.

В результате создаются материальные условия для формирования *новых производственных* (а шире – общественных) *отношений*. Человечество вплотную подходит к возможности совершения скачка к экономике, где сбудется прогноз не только Маркса и Ленина, но и Кейнса (Keynes, 1931; Маркс, 1961, с. 289): лишь 20–30% нынешнего совокупного фонда рабочего времени общества будет тратиться на создание материальных благ, объем которых тем не менее будет достаточным для того, чтобы остальные 70–80% этого фонда стали свободным временем. А свободное время – категория, обозначающая не время досуга, а *время свободного гармоничного развития человека*, в том числе в процессе общедоступной творческой деятельности. Послед-

няя и есть та самая деятельность учителей, ученых, садовников, врачей и тренеров, о которой мы писали выше. В этой сфере смогут в полной мере реализоваться те функции государства как актора пострыночных отношений, о которых мы писали выше, – *функции модератора* (Игонина, 2011, с. 198) и материального гаранта деятельности, направленной на создание бесплатных, общедоступных, общественных благ.

Но этот скачок не отвечает интересам ни капитала, ни сформированного им государства, ибо предполагает качественное изменение всей системы общественных отношений и уход капитала с исторической арены. Продвижение в этом направлении, о котором мы писали как об альтернативе и либеральному, и государственно-курсам, ставшее сегодня объективно возможным, будет во все большей мере ограничивать пространство жизнедеятельности и капитала, и государства. Поэтому и капитал (в первую очередь финансовый, в наибольшей степени мешающий прогрессу пострыночных отношений), и государство в его ипостасях «государства-капитала» и «государства-бюрократа» будут объективно нацелены на консервативно-либеральный курс, который станет едва ли не единственным путем сохранения и приумножения их политико-экономической власти.

Отличим либерально-консервативно-го курса от пока еще во многом сохраняющегося неолиберального станут (1) еще более активная линия на десоциализацию и (2) некоторое смещение центров экономико-политической власти от финансового капитала к капиталу военно-промышленного комплекса и других сфер, наиболее тесно сращенных с «государством-бюрократом». Задавленные своего прихода новые производительные силы и, в частности, необходимость качественного обновления материально-технической базы материального производства – это та самая реиндустриализация (см. (Бодрунов, 2016)), которая была отложена на десятилетия вследствие доминирования в неолиберальную эпоху финансового капитала, заставит «государство-

капитал» несколько притормозить процесс финансиализации и поддержать капитал реального сектора. Однако сделает оно это не за счет финансового капитала, а за счет граждан, для чего надо будет еще больше ограничить функции «государства-общества» и интенсифицировать процесс десоциализации. В России этот процесс уже активно разворачивается с той только разницей, что место финансового капитала как такового в РФ занимает интегрированная система сырьевых корпораций, банков и государственного аппарата.

Результатом этих трендов становится *формирование относительно нового – либерально-консервативного – облика позднего капитализма*. Его основные черты вызывают достаточно закономерно, хотя и в жесткой борьбе, особенно явно проявляющей себя сегодня в России.

Это, во-первых, усиление интеграции государственной бюрократии и крупного капитала преимущественно реального сектора, в первую очередь в сфере ВПК. Этот капитал получает от «государства-бюрократа» немалые преференции (от снижения налогов до инвестиций и льготных кредитов), которые формируются главным образом за счет сокращения социальных расходов и десоциализации в целом, а также за счет некоторого ограничения финансового капитала и его трансграничного движения.

Во-вторых, следствием этого становятся ограничение и постепенное сокращение функций «государства-общества» в социальной и гуманитарной сферах.

В-третьих, для политико-идеологического обеспечения консервативно-либерального альянса капитала и государства (в первую очередь развития национального военно-производственного потенциала и десоциализации) окажутся востребованными авторитарная форма политической власти и государственническая (возможны вариации – имперская, державная, националистическая) идеология.

Результатом всего этого станет растущая угроза милитаризации всей экономико-

политической жизни как внутри каждой страны, реализующей этот тренд, так и в мире в целом.

Нетрудно предположить, что эти тренды легко могут стать основой для реинкарнации фашизма и формирования его новой разновидности, адекватной вызовам XXI в. Главными особенностями последнего могут стать: (1) иная материально-техническая база, в частности качественно новые технологии насилия и манипулирования; (2) соединение с квазилиберальной экономической системой и (3) отказ от использования даже суррогатных форм коллективной организации и их социальной защиты; (4) отсутствие в качестве альтернативы реального социализма и (5) присутствие в качестве соперника восставшей периферии. Перечень можно продолжить, но это уже не наша тема.

А теперь несколько слов о возможных альтернативах. Мы будем кратки, ибо главное было сказано: альтернативы консервативно-либеральному реваншу есть. И они связаны не со сворачиванием, а с развитием деятельности «государства-общества» и прогрессом ростков пострыночных отношений. О социальных силах и программе такой альтернативы мы уже многократно писали в других – частью упомянутых выше – текстах. Существенно, что союзниками ориентированных на такое будущее сил могут быть и социал-либеральные, и социал-демократические силы, и даже левые государственники. Собственно такого рода альянс и складывается в настоящее время в среде теоретиков в России.

Список литературы

- Алексащенко С., Миронов В., Мирошниченко Д. Российский кризис и антикризисный пакет: цели, масштабы, эффективность // Вопросы экономики. 2011. № 2. С. 33–34, 38 (табл. 2).
- Ананьин О.И., Воейков М.И., Гловели Г.Д., Городецкий А.Е., Гринберг Р.С., Рубинштейн А.Я.

- На пути к новой экономической теории государства / под ред. А.Я. Рубинштейна. М.: ИЭ РАН, 2018.
- Бодрунов С.Д. Грядущее. Новое индустриальное общество: перезагрузка. 2-е изд., испр. и доп. СПб.: ИНИР им. С.Ю. Витте, 2016.
- Бузгалин А.В. Поздний капитализм и его пределы: диалектика производительных сил и производственных отношений (к 200-летию со дня рождения Карла Маркса) // Вопросы политической экономии. 2018. № 2. С. 10–38.
- Бузгалин А.В., Колганов А.И. Анатомия бюрократизма. М.: Знание, 1988.
- Бузгалин А.В., Колганов А.И. Пределы капитала: методология и онтология. М.: Культурная революция, 2009.
- Бузгалин А.В., Колганов А.И. Социальные, материальные и финансовые ресурсы опережающего развития России // Проблемы теории и практики управления. 2017. № 9.
- Бузгалин А.В., Колганов А.И. Глобальный капитал: в 2 т. 5-е изд. М.: ЛЕНАНД, 2019.
- Воейков М.И. Государство как предмет политэкономического изучения // Вопросы политической экономии. 2018. № 1. С. 35–54.
- Гринберг Р.С., Рубинштейн А.Я. Основания смешанной экономики. Экономическая социодинамика. М.: ИЭ РАН, 2008.
- Гринберг Р.С., Рубинштейн А.Я. Индивидуум & государство: экономическая дилемма. М.: Весь мир, 2013.
- Дзарасов Р.С. Российский капитализм: анатомия эксплуатации // Альтернативы. 2010. № 4.
- Ермоленко А.А., Зыза В.П., Лазовский В.Ф. Бюрократизм в коллективном производстве. Воронеж: Изд-во Воронежского гос. ун-та, 1989.
- Игонина Л.Л. Финансовые аспекты модернизации российской экономики: оценка значимых детерминант // Стратегия опережающего развития—III. Том I. Российская модернизация: диагнозы и прогнозы / под общ. ред. А.В. Бузгалина, Р. Крумма. М.: ЛЕНАНД, 2011.
- Маркс К. Капитал (Т. I). // Маркс К., Энгельс Ф. Собр. соч. 2-е изд. Т. 23. М.: Госполитиздат, 1960.
- Маркс К. Капитал (Т. III. Ч. I). // Маркс К., Энгельс Ф. Собр. соч. 2-е изд. Т. 25. М.: Госполитиздат, 1961.
- Меньшиков С.М. Анатомия российского капитализма. 2-е изд. М.: Международные отношения, 2008.
- Программа антикризисных мер Правительства Российской Федерации на 2009 год // Российская газета – Федеральный выпуск. 2009. № 4872. 20 марта.
- Рубинштейн А.Я. Общественные интересы и теория публичных благ // Вопросы экономики. 2007. № 10. С. 90–113.
- Хабермас Ю. Проблема легитимации позднего капитализма / пер. с нем. Л.В. Воропай. М.: Практис, 2010.
- Desai R. Geopolitical economy: After US hegemony, globalization and empire. L.: Pluto Press, 2013.
- Habermas J. Legitimationsprobleme im Spätkapitalismus. Frankfurt-am-Main: Suhrkamp Verlag, 1973.
- Jameson F. Postmodernism, or the cultural logic of late capitalism. Durham: Duke University Press, 1991.
- Keynes J.M. Possibilities for our grandchildren // Essays in Persuasion. Macmillan and Co. Limited, 1931.
- Mandel E. Late capitalism. L., N.Y.: Verso, 1987.
- Meszaros I. Philosophy, ideology & social science. Brighton: Wheatsheaf, 1986.
- Рукопись поступила в редакцию 24.03.2019 г.*

STATE IN THE ECONOMY OF THE XXI CENTURY: POLITICAL ECONOMY INTERPRETATION

A. V. Buzgalin

DOI: 10.33293/1609-1442-2019-3(86)-7-18

Alexandr V. Buzgalin, Lomonosov Moscow State University, Moscow, Russia, Cambridge University, Cambridge, UK, and Peking University, Beijing, P.R. China, buzgalin@mail.ru

Author is considering the role of state in the contemporary economy from the point of view of Marxist methodology that clarifies presentation of the points of disagreements which take place among scholars, and, also uses the potential of foreseeing in Marxism. In the paper the thesis is stated that contemporary state is focused on the realization of three main types of interests: the state apparatus (bureaucracy), the ruling class (capital) and society as a whole. The contradictions between these groups of interests are investigated and the different already realized variants of compromise between them are considered, as well as other possible variants of such a compromise. The positions of different schools and currents of economic thought are analyzed from the point of their orientation predominantly to this or that interests, protection and realization of which are included in the functions of the state. The main points of disputes on these questions are marked. On the basis of the highlighting the main interests being defended by state the idea of three forms of state is formulated: state-bureaucrat, state-capital and state-society. Author treats the development of economic functions of a state in the conditions of late capitalism as transformation of state itself into the functioning capitalist. From the point of view of historical development of the state functions, the probable shifts in these functions are treated as response to the challenges connected with the evolution of modern economy. For instance, the usage of newly formed post-market (or transitory to post-market) relations in the economic functions of state is investigated. These transitory post-market relations are increasing the potential possibilities to implement the state function of social interests' representative. As one of the probable variants of possible evolution of contemporary state and the reasons for the shift into the liberal-conservative direction are analyzed, as well as the workable alternative for this shift.

Keywords: state, interests, capital, bureaucracy, society, contradictions, threats, reforms.

JEL: B51, D73, H1, P11, P16.

References

- Aleksashenko S., Mironov V., Miroshnichenko D. (2011). Russian crisis anti-crisis package: Purposes, scales, efficiency. *Voprosy Ekonomiki [Economic Issues]*, no. 2, pp. 33–34, 38 (in Russian).
- Anan'in O.I., Voeykov M.I., Gloveli G.D., Gorodetskiy A.E., Grinberg R.S., Rubinshtein A.Ya. (2018). On the road to the New Economic Theory of State. Ed. by A.Ya. Rubinshteyn. Moscow, Institute of Economy, Russian Academy of Science (in Russian).
- Bodrunov S.D. (2016). The future. New industrial society: Reloaded. 2nd ed., rev. and add. Saint-Petersburg, INIR named after S.Yu. Witte (in Russian).
- Buzgalin A.V. (2018). Late capitalism and its limits: Dialectic of productive forces and production relations (to 200 year from the birthday of Karl Marx). *Voprosy Politicheskoy Ekonomii [Issues of Political Economy]*, no. 2, pp. 10–38 (in Russian).
- Buzgalin A.V., Kolganov A.I. (1988). The anatomy of bureaucracy. Moscow, Znanie (in Russian).
- Buzgalin A.V., Kolganov A.I. (2009). The limits of capital: Methodology and ontology. Moscow, Kul'turnaya Revolyutsiya (in Russian).
- Buzgalin A.V., Kolganov A.I. (2017). Social, material and financial resources of epy leading development of Russia. *Problemy Teorii i Praktiki Upravleniya [Problems of Theory and Practice of Management]*, no. 9 (in Russian).
- Buzgalin A.V., Kolganov A.I. (2019). Global capital. In 2 vol. 5th ed. Moscow, LENAND (in Russian).
- Dzarasov R.S. (2010). Russian capitalism: An anatomy of exploitation. *Al'ternativy [Alternatives]*, no. 4 (in Russian).
- Ermolenko A.A., Zyza V.P., Lazovskiy V.F. (1989). Bureaucratism in the collective production. Voronezh, Voronezh State University Publisher (in Russian).
- Grinberg R.S., Rubinshteyn A.Ya. (2008). The foundations of a mixed economy. Economic sociodynamic. Moscow, Institute of Economy, Russian Academy of Science (in Russian).
- Grinberg R.S., Rubinshteyn A.Ya. (2013). Individual & state: An economic dilemm. Moscow, Ves' mir (in Russian).
- Habermas J. (2010). The problem of legitimation of late capitalism. Translation from German by L.V. Voropay. Moscow, Praxis (in Russian).
- Igonina L.L. (2011). Financial Aspects of the modernization of the Russian economy: Assessment of significant determinants. Advance Development Strategy–III. Vol. I. Russian modernization: Diagnoses and projections. Ed. by A.V. Buzgalin and R. Krumm. Moscow, LENAND (in Russian).

- Marx K. (1960). Capital, vol. I. Marx K. and Engels F. The Collected Works. 2nd ed. Vol. 23. Moscow, Gospolitizdat (in Russian).
- Marx K. (1961). Capital, vol. III. Marx K. and Engels F. The Collected Works. 2nd ed., vol. 25, part I. Moscow, Gospolitizdat (in Russian).
- Men'shikov S.M. (2008). The anatomy of Russian capitalism. 2nd ed. Moscow, Mezhdunarodnye Otnosheniya (in Russian).
- The Program of anti-crisis measures of the government of Russian Federation for year 2009 (2009). *Rossiyskaya gazeta – Federal'nyy vypusk* [Russian Newspaper – Federal Issue], no. 4872, 20 March (in Russian).
- Rubinshteyn A.Ya. (2007). Public interests and the Theory of Public Goods. *Voprosy Ekonomiki* [Economic Issues], no. 10, pp. 90–113 (in Russian).
- Veblen T. (1984). The Theory of the Leisure Class. Moscow, Progress (in Russian).
- Voeykov M.I. (2018). The state as an object of political economy study. *Voprosy Politicheskoy Ekonomii* [Issues of Political Economy], no. 1, pp. 35–54 (in Russian).
- Desai R. (2013). Geopolitical economy: After US hegemony, globalization and empire. London, Pluto Press.
- Habermas J. (1973). Legitimations probleme im Spätkapitalismus. Frankfurt-am-Main: Suhrkamp Verlag.
- Jameson F. (1991). Postmodernism, or, The Cultural Logic of Late Capitalism. Durham: Duke University Press.
- Keynes J.M. (1931). Possibilities for our Grandchildren. Essays in Persuasion. Macmillan and Co. Limited.
- Mandel E. (1987). Late Capitalism. London – New York, Verso.
- Meszaros I. (1986). Philosophy, Ideology & Social Science. Brighton, Wheatsheaf.

Manuscript received 24.03.2019

БУДУЩЕЕ ГОСУДАРСТВА В ЭКОНОМИКЕ: РОССИЙСКИЕ ДИСКУССИИ И ИХ МЕЖДУНАРОДНЫЙ КОНТЕКСТ

А.И. Колганов

DOI: 10.33293/1609-1442-2019-3(86)-18-29

В статье рассматриваются различные позиции относительно экономической роли государства. Выделяются три основные группы взглядов, которых придерживаются в дискуссии по этой теме в России: либералы, государственники и левые. Это различие проводится на основе выделения Александром Бузгалиным основных экономических интересов, которые отражают в деятельности государства, что позволяет выделить три его основных ипостаси, которые условно названы «государством-обществом», «государством-бюрократом» и «государством-капиталом». Демонстрируется противоречивый характер сочетания этих ипостасей государства. Хотя стороны дискуссий обычно не идентифицируют себя только с какой-то одной из этих ипостасей, защита преимущественно тех или других выступает главным водоразделом между позициями сторон. В зависимости от этого дается и ответ на центральный вопрос – что есть государство в экономической сфере? Формулируются ключевые разногласия между участниками дискуссий об экономических функциях государства по основным вопросам экономического развития, экономических отношений и институтов, связанных с деятельностью государства. В заключение представлен взгляд на перспективу эволюции функций государства в связи с формированием переходных пострыночных отношений и на взаимодействие между государством и обществом в этом

© Колганов А.И., 2019 г.

Колганов Андрей Иванович, д.э.н., профессор, заведующий Лабораторией сравнительного анализа экономических систем экономического факультета МГУ, главный научный сотрудник Института экономики РАН, Москва, Россия, onaglo@mail.ru

процессе. Показаны возможные перспективы использования переходных пострыночных экономических форм для обеспечения государством экономических интересов общества как целого. Подчеркивается роль демократических институтов гражданского общества в этом процессе. Этот подход представлен как альтернатива государственническому и либерально-консервативному тренду в формировании функций государства.

Ключевые слова: государство, бюрократия, либерализм, государственничество, марксизм, пострыночные отношения.

JEL: B51, D73, H1, P11, P16.

Эта статья продолжает освещение вопросов, которые были подняты в статье моего коллеги А.В. Бузгалина¹: отражение в российских дискуссиях международно значимых проблем экономической природы современного государства. Мы опираемся в рассмотрении этих вопросов на марксистский подход не столько потому, что придерживаемся этого подхода, сколько потому, что именно этот подход позволяет достаточно выпукло обрисовать существо разногласий в вопросе об экономической природе государства. Проведенное в статье А.В. Бузгалина различение основных экономических интересов, которые отражает в своей деятельности государство, позволяет выделить три его основных ипостаси, которые условно названы «государство-общество», «государство-бюрократ» и «государство-капитал»². Хотя стороны дискуссий не идентифицируют себя только с какой-либо одной из этих ипостасей, защита преимущественно тех или других из них выступает главным водоразделом между позициями сто-

рон. В зависимости от этого дается и ответ на центральный вопрос – что есть государство в экономической сфере.

1. ЛИБЕРАЛЫ, ГОСУДАРСТВЕННИКИ, МАРКСИСТЫ: КЛЮЧЕВЫЕ ПУНКТЫ ДИСКУССИЙ

Проблемы, которые освещались в статье А.В. Бузгалина, более чем актуальны в России, и дискуссии, пронизывающие социально-экономическую ткань общества, а не только академическую среду, ведут во многом именно по поводу перечисленных выше вопросов.

Первый из них, характерный для дебатов и в политико-экономическом истеблишменте, и в среде гражданского общества, и в академической среде (причем далеко не только экономической), – это вопрос о том, *что есть государство*. Общество, а не только академические круги, расколоты на два основных лагеря, которые в РФ обычно обозначаются как либералы и государственники.

Есть еще и третьи – те, кто доказывает, что государство должно быть в большей мере представителем единых общественных интересов, подчиняющим хотя бы в некоторой мере рынок и капитал интересам эко-социогуманитарно-ориентированного развития. Это течение в РФ XXI в. представлено в меньшей мере, чем первые два, но именно за ним, по нашему мнению, будущее, и именно оно отстаивается представителями постсоветской школы критического марксизма.

В среде экономистов-профессионалов радикально либеральная точка зрения активно высказывалась президентом НИУ «Высшая школа экономики» академиком Евгением Ясиным (Ясин, 2004; Анкидинова, Бессонов, Ясин, 2018), главным редактором популярного журнала «Terra Economicus» профессором Южного федерального университета Октаем Мамедовым, в значительно более гибкой фор-

¹ См.: Бузгалин А.В. Государство в экономике XXI в.: политико-экономическая интерпретация // Экономическая наука современной России. 2019. № 3.

² Понятно, что «государство-общество», выражающее интересы общества как целого, может осуществлять эту функцию в классовом обществе и только на основе компромисса классовых интересов, достигаемого в ходе борьбы различных классов.

ме – одним из наиболее известных и широко цитируемых профессоров экономического факультета МГУ Виталием Тамбовцевым (Григорьев, Тамбовцев, 2008) и рядом других известных ученых. В несколько более осторожных выражениях о том же говорят экс-министр финансов Алексей Кудрин, ректор Академии государственной службы и народного хозяйства Владимир Мау (Гайдар, Мау, 2004) и др. Существенным специфически российским нюансом этих ученых является, однако, их активное критическое внимание к неформальной власти государства (Тамбовцев, 2003) – тому, что мой коллега А.В. Бузгалин в самом начале так называемых *рыночных реформ* охарактеризовал как *элементы феодализма, активно возрождающиеся в РФ в результате прокапиталистических реформ*.

Реализуемая властью России модель, которую с некоторой условностью можно назвать государственнической в политико-идеологическом смысле, ориентирована на соединение консерватизма с неолиберальной экономической политикой. Но большинство государственников из академической среды в нашей стране выступают с иных позиций, пропагандируя социально-экономическую модель, характерную, скорее, для западных социал-демократов, чем консерваторов. Эта позиция представлена работами советника Президента РФ академика Сергей Глазьева (Глазьев, 2010), профессоров МГУ Виктора Кулькова (Кульков, 2018) и Кайсына Хубиева (Хубиев, 2017), главного редактора популярного журнала «Экономист» Сергея Губанова (Губанов, 2011) и многих других.

В определенном смысле альтернативой и либерально ориентированным экономистам, и экономистам-государственникам выступает несколько аморфная, не имеющая четких границ, но имеющая определенное ядро группа ученых и общественных деятелей, стоящих в споре о природе государства и его функциях на позициях, которые в той или иной мере близки современному марксизму, хотя часто не совпадают с ним в плане методологии и аргументации. К числу наиболее известных

авторов в этом кругу можно отнести научно-го руководителя Института экономики РАН, члена-корреспондента РАН Руслана Гринберга (Гринберг, 2012), профессоров Григория Водолазова (Водолазов, 2006), Георгия Гловели (Гловели, 2009) и др. – на условно правом фланге этой группы; профессоров Михаила Воейкова (Воейков, 2001), Руслана Дзарасова (Дзарасов, Новоженков, 2005), Бориса Славина (Славин, 2004), академика Российской академии образования Олега Смолина (Смолин, 2007), профессора А.В. Бузгалина и автора этого текста – на левом.

Здесь я не буду формулировать некой консенсусной точки зрения всех названных ученых об оптимальном месте государства в экономике – я излагаю собственную авторскую позицию. Но в любом случае все эти ученые солидарны в акцентировании роли «государства-общества». Мы, несколько упрощая, выступаем за максимально возможное в условиях капитализма подчинение государства и его деятельности интересам общества в целом, деbüroкратизацию государства и выведение его из-под тотального контроля со стороны капитала.

Таковы три основных течения в дискуссиях о природе и функциях государства в экономике.

Существенно, что реалии России эпохи новой холодной войны таковы, что у нас сложились *два пространства дебатов о функциях государства в экономике*³.

Первое – пространство дискуссий в среде макроэкономистов-профессионалов, тесно связанное с дебатами внутри истеблишмента российского государства (в частности, правительства и администрации президента). Это главным образом дебаты о приоритетах и методах проведения макроэкономической политики с акцентом на денежно-кредитной

³ Предоставляем читателю судить, насколько российский пейзаж отличен от дискуссий в других странах, но, на наш взгляд, он будет, быть может, гротескным, но адекватным отражением общемировых дискуссий.

сфере. Второе – пространство общественных дебатов, включающее как широкий круг экспертов гражданского общества и оппозиционных партий, так и университетские круги. В этом пространстве дискутируются главным образом вопросы экономико-политической власти (кому она принадлежит и, соответственно, в чьих интересах проводится социально-экономическая политика), роли и масштабов общественного сектора, социальной справедливости, бедности и неравенства.

Следует подчеркнуть, что эти два пространства не изолированы. Вопросы, входящие во второе, часто затрагиваются и маркoeкономистами, а ряд вопросов первого (особенно темы бюджета, кредита, инфляции, занятости) – экспертами и учеными, отнесенными нами ко второму пространству. Понятно, что споры в первом пространстве в меньшей степени затрагивают широкие слои населения, чем дискуссии во втором. Последние далеко не первый год являются предметом широкого обсуждения не только в академических кругах, но и в предвыборных дискуссиях, социальных сетях и др.

В рамках первого пространства дискутируется традиционный для неоклассической макроэкономической теории круг вопросов, касающихся роста, инфляции, бюджета и кредитно-финансовой политики. Едва ли не наиболее активно обсуждаемыми вот уже не первый год являются вопросы (1) снижения ставок кредитования реального сектора производства со стороны государственных банков, (2) повышения уровня монетизации экономики, (3) государственного регулирования валютного курса и (4) контроля трансграничного движения капитала вкупе с вопросами деофшоризации.

Перечисленные выше темы дебатов лежат в пространстве тех функций государства, необходимость которых, в принципе, не подвергается сомнению никем из представителей основного течения экономической мысли (за исключением крайне правых либертарианцев).

Гораздо более жесткими и глубокими являются дискуссии в рамках второго

пространства – того, где речь заходит об определенном перераспределении собственности и власти, а следовательно, богатств и доходов, от капитала к обществу и о существенном изменении баланса сил в политико-экономической сфере в пользу «государства-общества». Оценивая природу позднего капитализма как такого этапа, на котором в недрах буржуазной системы возникают отношения, переходные к пострыночной системе, отношения, включающие ростки последней, можно сделать вывод, что ниже речь пойдет и о тех социально-экономических функциях, в которых государство выступает как актор пострыночных отношений.

Вот здесь-то – в вопросах идти или нет (и если да, то как далеко) по пути вытеснения из экономики рынка и капитала – и разгораются наиболее жесткие, доходящие до социально-классовых конфликтов столкновения.

Напомню, что к числу таких переходных отношений, сочетающих рынок и капитализм, с одной стороны, и пострыночные отношения, с другой, относятся многие хорошо известные всем практики (именно практики, а не теоретические модели), очерченные в статье А.В. Бузгалина⁴. Это касается в первую очередь различных форм общественного и нормативно-государственного регулирования различных сторон экономического и социального развития, в том числе по неэкономическим критериям.

Вокруг этих практик, которые вот уже не первое десятилетие существуют во всех странах ядра и большинстве стран полупериферии, а отчасти и в странах периферии мировой экономики, идет постоянная полемика. Поскольку эти практики предполагают учет государством в первую очередь общественных интересов за счет методов, выходящих за пределы традиционных рыночных отношений, складывается парадоксальная ситуация. Государство при капитализме не отказывается

⁴ Бузгалин А.В. Государство в экономике XXI в.: политико-экономическая интерпретация // Экономическая наука современной России. 2019. № 3.

от применения этих практик, но их применение сопровождается постоянной идеологической кампанией с критикой *идей*, которые обосновывают необходимость и прогрессивность названных выше пострыночных по своей природе отношений.

Фактически речь идет о выборе между прогрессом и регрессом. Чтобы регрессивный откат в развитии защиты общественных интересов государством не стал в полной мере реальностью, чтобы практики общественного пострыночного регулирования не просто сохранились, но и прогрессировали, для того, чтобы шли вперед процессы социализации капитализма, нужна теория, показывающая и доказывающая необходимость и возможность прогрессивного развития, в частности, функций государства как актора пострыночных отношений.

2. БУДУЩЕЕ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ФУНКЦИЙ ГОСУДАРСТВА В РОССИИ: ГЛАВНЫЕ ИМПЕРАТИВЫ ДИСКУТАНТОВ

В дискуссии о месте и роли государства в экономике мы, представляя в данном случае программу-минимум марксистского крыла экономистов-теоретиков (точнее было бы назвать их в данном случае политэкономами), исходим из того, что *продвижение по пути социализации позднего капитализма предполагает осуществление целостной системы глубоких социально-экономических реформ*. Выделим их основные слагаемые и отметим, кто в каждом конкретном случае будет нашим союзником, а кто – оппонентом.

Во-первых, одной из первоочередных задач, стоящих перед российским социумом, является *выдавливание государства-феодала*. На этой основе станут возможными (1) повышение качества институтов в экономике (в том числе обеспечение защиты прав собственности и контрактов), (2) проведение

результативной деятельности в области государственного регулирования и (3) рост социально-экономической эффективности общественного сектора экономики.

Во-вторых, демократизация государства и усиление социально-экономической роли гражданского общества и институтов прямой демократии создадут предпосылки для того, чтобы *государство в своей деятельности все больше ориентировалось на интересы общества в целом* и все меньше – на интересы капитала вообще и олигархически-бюрократической номенклатуры в частности.

Наконец, *в-третьих*, на этой основе станет возможно прогрессивное развитие деятельности «государства-общества», прежде всего государства как субъекта пострыночных отношений.

В том, что касается задач дефеодализации существующего государственного устройства, предполагающих борьбу с авторитаризмом, теневым государственным управлением, коррупцией и т.п., мы, как уже отмечалось выше, во многом совпадаем с либералами, но при этом вступаем в конфликт со значительной частью государственников, считающих, что усиление роли любого государства в современной России будет экономически эффективно и полезно для общества.

В том, что касается второй задачи – ограничения влияния капитала на деятельность государства и все меньшего представительства интересов капитала в экономических действиях государства, иными словами – мы в гораздо меньшей степени совпадаем с либералами.

Что касается третьей задачи – *прогрессивного развития пострыночных отношений* – то за этим сугубо теоретическим требованием скрывается известный всем спектр направлений стратегического реформирования существующей системы отношений в направлении более активного общественного регулирования и социализации. И здесь мы кардинально расходимся с позицией экономистов либерального направления и *отчасти* совпадаем с описанной выше позицией государственников.

Зафиксируем основные из этих совпадений и разногласий.

В том, что касается *функций государства в области координации*, антитезой современному либерально-консервативному курсу на дерегулирование и создание условий для господства на формально конкурентных рынках альянсов крупных корпораций и бюрократии национальных государств является система мер, направленных на ограничение стихии рынка и развитие общественного регулирования и планирования.

Этот курс предполагает, в частности, выделение в экономике сфер, где не действуют отношения рыночной конкуренции, а стоимостные показатели используются как механизмы учета и контроля. Иными словами, речь идет не просто о том, чтобы увеличить объем предоставляемых населению общественных и опекаемых благ, но и о том, чтобы обеспечить их свободное и общедоступное распространение. Это, естественно, неизбежно ведет к сжатию отношений интеллектуальной частной собственности. Блага в этих сферах либо находятся в открытом доступе, либо распределяются на основе общественных нормативов (наиболее известные примеры – общедоступное образование, здравоохранение, культура).

В тех сферах, которые остаются в пространстве рынка, действуют устанавливаемые экспертным сообществом под общественным контролем системы нормативов (социальных, экологических, качества и т.п.). Ограничение рыночной власти крупных корпораций в современных условиях неэффективно проводить путем формального разукрупнения фирм, ибо оно не способно парировать создание неформальных сетевых альянсов крупных капиталов под эгидой финансовых институтов, а в ряде случаев (особенно в таких странах, как Россия) – и государства. Задача состоит в приближении к симметрии информации и ограничении возможностей манипулятивного воздействия крупного капитала на остальных акторов рынка. Путь к этому – ограничение злоупотреблений рекламой и общественный

контроль над ней со стороны объединений потребителей, формирование потребительских кооперативов (могущих образовать своего рода контрмонополии потребителей), а также шаги в направлении увеличения прозрачности ведения бизнеса, расширение стандартов раскрытия информации, развитие механизмов, компенсирующих для малого и среднего бизнеса зависимость от сверхкрупного капитала (налоговые льготы, облегчение доступа к кредитным ресурсам, объединение в кооперативные сбытовые и снабженческие сети и т.п.). Эти меры – не ограничение рынка. Это *ограничение манипулирования акторами рынка*. Но эти в принципе *прорыночные*, шаги ограничивают возможности формирования сверхприбылей корпоративного капитала и именно поэтому вызывают максимально негативную реакцию со стороны пролиберального государства и поддерживающих его теоретиков. Весьма симптоматично, что большая часть государственников в России так же не акцентирует эти аспекты деятельности общества и государства.

Напрямую ограничивающими рыночные механизмы выступают функции государства в направлении селективного регулирования экономики и стратегического планирования. Последнее в остающейся по преимуществу рыночной экономике призвано создать единое дерево целей развития на определенную перспективу, подчиняя им всю регулируемую деятельность государства и институтов гражданского общества. Подчеркнем: *именно регулируемую деятельность, а не всю экономику, поскольку ее значительная часть по-прежнему будет жить на основе законов рыночного саморегулирования*. Собственно план может быть обязательным для предприятий государственного сектора, работающих на некоммерческие результаты, а в остальных сферах опираться на государственные заказы и инвестиции вкупе с мерами косвенной (при помощи налогов, кредитов, нормативов и т.п.) селективной поддержки одних сфер экономики (отраслей, регионов, проектов) и ограничения других.

Эти функции государства, как правило, встречают активную поддержку со стороны экономистов-государственников и, естественно, отвергаются экономистами-либералами, ибо ставят под сомнение основы рыночного саморегулирования.

В сфере отношений собственности функции государства и институтов гражданского общества, по мнению марксистски ориентированных ученых, должны быть направлены прежде всего не на изменение соотношения *форм* собственности, а на *социализацию их содержания* – отношений отчуждения и присвоения средств и результатов производства (намеренно используя политико-экономическое имя этой проблемы). Здесь мы отчасти солидарны с рядом либерально ориентированных экономистов в том, что формально государственные и формально частные предприятия в современной экономике России (и не только) мало отличаются и по целям, и по принципам управления, и по результатам деятельности. Более того, управляемые бюрократическим государством-феодалом коммерческие казенные предприятия часто менее эффективны, чем частные. Но в отличие от ученых-либералов (и от экономистов-государственников, видящих ключ к решению многих проблем в простом огосударствлении ключевых секторов экономики) мы настаиваем на том, что в рамках позднего капитализма можно и должно развивать общественный сектор с другим содержанием отношений распоряжения и присвоения общественного богатства, чем существующие в настоящее время в России (и не только).

В первую очередь это касается социализации тех сфер, где формируются (производятся) базовые качества человека и которые в силу этого должны быть доступны в равной мере для всех членов общества. Это образование для всех и через всю жизнь, общедоступные здравоохранение и спорт, художественная культура, фундаментальная наука, природоохранная деятельность и т.п. Очевидно, что в этом пункте российские либеральные экономисты с нами не согласны,

но особенность РФ заключается в том, что социальная память даже молодого поколения нашей страны о советской экономике и одназначная поддержка большинством населения общедоступности этих сфер обуславливают крайнюю осторожность большинства *российских правых интеллектуалов* в этом вопросе. Как правило, они не выступают прямо за сокращение бесплатных сфер, а ограничиваются задачами сохранения паритета платных и бесплатных услуг в этих отраслях и предлагают шаги в направлении приватизации предприятий здравоохранения, образования, культуры, науки. Противостоя в данном случае либерально ориентированным экономистам в вопросах приватизации и коммерциализации социальных сфер, мы в отличие от ряда государственников постоянно подчеркиваем важность не столько национализации, сколько социализации этих сфер и, в частности, дебюрократизации, борьбы с властью «государства-бюрократа».

Это один из аспектов более общей задачи – дебюрократизации или, точнее, *социализации государственного сектора экономики* – создания системы отношений, в которых государственные предприятия и организации работают в интересах общества, а не в интересах «государства-бюрократа» или «государства-капитала». Слагаемые этой социализации хорошо известны: подчинение деятельности большинства государственных предприятий не коммерческим, а демократически формируемым плановым целям; прозрачность деятельности государственных предприятий и организаций; активное участие работников в управлении такими предприятиями (особенно в таких сферах, как образование, здравоохранение и т.п.); невысокий (не более 5–6 раз) разрыв в оплате труда топ-менеджеров и рядовых работников и т.п.

Остальные направления деятельности государства в плане реформирования отношений собственности, предлагаемые учеными марксистской ориентации, в основном совпадают с хорошо известной в России программой интеллектуалов-государственников.

Пожалуй, наиболее болезненный вопрос в дискуссиях о социализации капитализма и функциях государства в этой сфере – *перераспределение доходов с целью снижения неравенства и преодоления бедности*. Позиция либеральных экономистов России в этом вопросе не отличается оригинальностью: рынок и частная собственность обеспечивают экономический рост, и по мере роста доходы «просачиваются» сверху вниз. Соответственно, вслед за ростом доходов высших слоев общества приходит рост доходов низших. Российские реалии, однако, далеки от этой модели: рост доходов низшей половины россиян отмечался лишь в период высоких цен на энергоносители и происходил он главным образом за счет увеличения расходов из резко увеличившегося за счет нефтедолларов бюджета. В период *рыночных реформ* и вплоть до 2010 г. доходы наиболее богатых слоев россиян росли быстрее, чем у беднейших (Россия в цифрах, 2018, с. 118). И только в последние несколько лет произошло некоторое снижение дифференциации, в основном за счет падения доходов среднеоплачиваемых слоев населения (Бахвалова, 2019).

Впрочем, мы обещали в *этом* тексте не пытаться доказывать правоту нашей позиции, а всего лишь фиксировать разногласия. В отличие от представителей либерального крыла мы и, как мы уже отметили, значительная часть государственников считаем, что государство может и должно осуществлять функции частичного перераспределения доходов наиболее богатых слоев общества. Отличие от традиционной западной социал-демократической постановки вопроса, однако, состоит в том, что в нашей стране, где, повторим в очередной раз, сильны традиции советской системы, речь идет не столько о пособиях бедным, сколько о создании (1) общественных фондов потребления и (2) рабочих мест в общественном секторе. Старый советский принцип «кто не работает, тот не ест» в данном случае частично воплощается в жизнь. Вместо пособий по безработице и т.п. трудоспособным гражданам предоставляется

возможность либо работать в общественном секторе, получая заработную плату и создавая бесплатно (чтобы избежать спросовых ограничений) распределяемые блага; либо, получая стипендию, проходить обучение и повышать квалификацию с целью трудоустройства в трудодефицитных секторах экономики.

Путь к этому – обеспечение государством различных общественно полезных работ, причем прежде всего (после переквалификации) в трудо- и знаниеемких сферах массового творчества, таких как образование, медицина, рекреация природы, различные виды социальной поддержки; развитие системы общедоступной переподготовки и переквалификации кадров; поощрение *экономики солидарности* и др. Все эти меры должны опираться в первую очередь на самоорганизацию безработных. Главная задача, которая решается во всех этих случаях, – создание государством и институтами гражданского общества условий для того, чтобы высвобождаемые работники нашли для себя поле приложения своих способностей, чтобы была обеспечена гарантированная занятость для трудоспособных и предоставлены временные социальные пособия для проходящих переподготовку, а постоянные – исключительно для нетрудоспособных. Решаться обе задачи могут за счет средств от прогрессивного подоходного налога, прогрессивного налога на наследство, налога на роскошь и т.п.

3. ЦЕЛИ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ

Как известно, не один ветер не будет попутным, если не знаешь, куда плыть. Поэтому неслучайно итоговой во всех этих дискуссиях темой становится вопрос о *целях социально-экономического развития*. Именно здесь в конечном итоге пересекаются все названные выше разногласия, именно здесь высвечивается принципиальное расхождение интересов раз-

личных акторов экономики и проясняются позиции основных школ экономической теории.

На крайних полюсах в этом оказываются, с одной стороны, государственники, ставящие цели приумножения богатства государства (отсюда лозунги удвоения ВВП, борьба за повышение темпов экономического роста и т.п.). Главным средством этого роста (подчеркнем: о развитии в этой среде говорится гораздо реже) видятся уже перечисленные нами меры (активизация государственной эмиссии, большие проекты, закрытие каналов вывоза капитала, активная промышленная политика), а его приоритетным направлением – реиндустриализация.

С другой стороны оказываются либеральные теоретики, ставящие в качестве главной цели экономического развития возврат к золотому веку свободы рыночной конкуренции и частного предпринимательства, минимизацию экономической роли государства, отказ от социального патернализма и т.п. В России эти параметры либеральное крыло экономистов рассматривает как *цели*, а не как средства; в этих кругах считается доказанным, что реализация этих целей автоматически приведет к сбалансированному росту. В последние годы эти тренды приобрели вид ностальгии лидеров финансово-экономического блока правительства и их академических союзников по эпохе 1990-х – периоду массовой активной либерализации, приватизации и открытости Западу⁵.

Парадокс (отнюдь не случайный) при этом состоит в том, что и те и другие, по сути дела, предлагают *консервативную* программу.

⁵ «Если мы хотим воспользоваться реформами Ельцина и Гайдара для того, чтобы сделать жизнь в нашей стране более интересной, живой и, конечно, более зажиточной, то мы должны воспользоваться уже произошедшими изменениями, которые приблизили нас к рыночной экономике, и продолжить модернизацию... Я убежден: наша сегодняшняя слабость связана с тем, что мы не закончили реформы, о которых я говорил выше», – утверждает, например, Е. Ясин (цит. по: (Соломонов, 2015)).

Только одни хотят вернуться к политике Рузвельта (если брать примеры из истории США), другие – в эпоху баронов-разбойников.

Существует ли альтернатива и государственническому, и либерально-консервативному курсам в вопросе о целях развития?

Эта альтернатива опирается на доказанный (в рамках тех теоретических концепций, на которые опирается данный текст) тезис о том, что экономический прогресс есть не самоцель, а одно из средств решения задач *эко-социо-гуманитарного развития*. В абстрактном виде этот тезис признают (но практически никогда не акцентируют) и некоторые из представителей левых государственников и социал-либералов. Проблема для теоретика в данном случае состоит не в том, чтобы провозгласить этот ориентир как лозунг и забыть, переходя к выбору путей решения практических социально-экономических задач, а в том, чтобы превратить его в *систему практических рекомендаций, глубоко реформирующих все существующие экономические отношения и институты, а также социально-экономическую политику государства*. Основа таких реформ – развитие переходных к пострыночным отношений, формирование соответствующих этим отношениям институтов, осуществление обеспечивающей все это перестройки государства и его экономических функций при радикальном повышении экономической роли институтов гражданского общества. Один из практически ориентированных вариантов этого курса – программа *экономика для человека* (Бузгалин, Колганов, 2014, с. 32–43) – многократно презентовался авторами на различных российских и международных форумах.

Подчеркнем: иная постановка целей и акцент на развитии, а не росте заставляют с иных позиций взглянуть и на природу, и, функции государства. Реализация целей эко-социо-гуманитарного развития предполагает функционирование государства прежде всего не как института, создающего условия для свободы частного предпринимательства, и не как интегральной самоценной целостно-

сти народа–территории–вождя, а как *научно-экспертного органа*, реализующего совместно с институтами гражданского общества задачи прямого и косвенного регулирования общественной и, в частности, экономической жизни. Иными словами, эти цели органичны «государству-обществу», но не «государству-капиталу» и не «государству-бюрократу».

Завершая статью, подчеркнем: в рамках рыночно-капиталистической системы все названные нами тенденции развития государства как актора пострыночных отношений («государства-общества») реализуемы лишь отчасти и весьма противоречиво. Переход к их последовательному воплощению в жизнь возможен только в рамках качественно иной социально-экономической и политической системы. Но анализ этого вопроса лежит уже за пределами данного текста.

Список литературы

- Акиндинова Н.В., Бессонов В.А., Ясин Е.Г. Российская экономика: от трансформации к развитию [Текст]: докл. к XIX Апр. междунар. науч. конф. по проблемам развития экономики и общества, Москва, 10–13 апр. 2018 г. М.: Изд. дом Высшей школы экономики, 2018.
- Бахвалова М. Гибель среднего класса // Рамблер / Финансы. 2019. 22 февраля. URL: <https://finance.rambler.ru/money/41764576-gibel-srednego-klassa>.
- Бузгалин А.В., Колганов А.И. Экономика для человека. Тезисы к разработке стратегии опережающего развития // Экономика для человека; социально-ориентированное развитие на основе прогресса реального сектора: Материалы Московского экономического форума / под ред. Р.С. Гринберга, К.А. Бабкина, А.В. Бузгалина. М.: Культурная революция, 2014. С. 32–43.
- Водолазов Г.Г. Идеалы и идолы. М.: Культурная революция, 2006.
- Гайдар Е., Мау В. Марксизм: между научной теорией и «светской религией» (либеральная апо-

логия): в 2 ч. // Вопросы экономики. 2004. № 5, 6.

- Воейков М.И. Споры о социализме. М.: Экономическая демократия, 2001.
- Глазьев С.Ю. Стратегия опережающего развития России в условиях глобального кризиса. М.: Экономика, 2010.
- Гловели Г.Д. Геополитическая экономия в России: от дискуссий о самобытности к глобальным моделям. Самара: Алетей, 2009.
- Григорьев Л., Тамбовцев В. Модернизация через коалиции // Вопросы экономики. 2008. № 1.
- Гринберг Р.С. Свобода и справедливость. Российские соблазны ложного выбора. М.: Магистр: ИНФРА-М, 2012.
- Губанов С.С. Системный выбор России и уровень жизни // Экономист. 2011. № 11.
- Дзарасов Р.С., Новожинов Д.В. Крупный бизнес и накопление капитала в современной России. М.: Едиториал УРСС, 2005.
- Кульков В.М. Российская экономическая модель: этапы и новые вызовы // Философия хозяйства. 2018. № 5.
- Россия в цифрах. 2018: краткий статистический сборник. М.: Росстат, 2018. С. 118, 126, табл. 23.22. С. 406–409.
- Славин Б.Ф. Социализм и Россия. М.: Едиториал УРСС, 2004.
- Смолин О.Н. Новейшая революция в России и перспективы социализма XXI века // Свободная мысль. 2007. № 10–11.
- Соломонов Ю. Евгений Ясин: реформы Ельцина и Гайдара удались, но их нужно продолжить // Независимая газета. 2015. 22 дек. URL: http://www.ng.ru/stsenarii/2015-12-22/9_horisons.html.
- Тамбовцев В.Л. Неформальные воздействия государства на бизнес // Бремя государства и экономическая политика: либеральная альтернатива. М.: Фонд «Либеральная миссия», 2003.
- Хубиев К.А. О роли государства в экономическом развитии // Экономист. 2017. № 2.
- Ясин Е.Г. Новая эпоха – старые тревоги: экономическая политика. М.: Новое издательство, 2004.

Рукопись поступила в редакцию 24.03.2019 г.

THE FUTURE OF STATE IN THE ECONOMY: RUSSIAN DISCUSSIONS AND THEIR INTERNATIONAL CONTEXT

A.I. Kolganov

DOI: 10.33293/1609-1442-2019-3(86)-18-29

Andrei I. Kolganov, Lomonosov Moscow State University, Institute of Economy, Russian Academy of Science, Moscow, Russia, onaglo@mail.ru

In this paper the different positions concerning the economic role of state are considering. Three main groups of views which taken place in Russia, are highlighting: liberals, statist and lefts. This analysis is providing on the basis of highlighting by Alexandr Buzgalin three main forms of state from the point of view of its economic functions: state-bureaucrat, state-capital and state-society. The contradictory nature of the combination of these forms of state is demonstrating. Although the sides in the discussions, as a rule, don't identifying themselves with one of these forms, the defense of one of this or that form became the main border between the positions of the sides. In the dependence of this the answer on the question of the nature of state is made. The key disagreements on the main questions of economic development, economic relations and institutions between the participants of discussions on economic functions of state are formulating. As a conclusion the view on the prospects of evolution of state in connection with the formation of the transitory post-market relations and on the interaction of state and society in this process is representing. The role of democratic institutions of civil society in this process is stressed. This attitude is presenting as an alternative to the liberal-conservative and statist trend.

Keywords: state, society, bureaucracy, liberalism, etatism, Marxism, post-market relations.

JEL: B51, D73, H1, P11, P16.

References

Akindinova N.V., Bessonov V.A., Yasin E.G. (2018). Russian economy: From transformation to development. Presentation for XIX April International

academic conference on the problems of the development of economy and society. Moscow, April 10–13, 2018. Moscow, Publishing House of Higher School of Economics (in Russian).

Bakhvalova M. (2019). The loss of middle class. Rambler / Finance, 22 February. URL: <https://finance.rambler.ru/money/41764576-gibel-srednegoklassa/> (in Russian).

Buzgalin A.V., Kolganov A.I. (2014). Economy for human being. Theses to the elaboration of the strategy of leading development. Economy for Human Being; Socially-oriented Development on the Basis of the Progress of Real Sector. Material of Moscow Economic Forum. Edited by R.S. Grinberg, K.A. Babkin, A.V. Buzgalin. Moscow, Kul'turnaya revolyutsiya, pp. 32–43 (in Russian).

Vodolazov G.G. (2006). Ideals and idols. Moscow, Kul'turnaya Revolyutsiya (in Russian).

Gaydar E., Mau V. (2004). Marxism: Between academic theory and “secular religion” (Liberal Apology) (in 2 parts). *Voprosy Ekonomiki [Economic Issues]*, no. 5, 6 (in Russian).

Voeykov M.I. (2001). Debates on socialism. Moscow, Ekonomicheskaya Demokratiya (in Russian).

Glaz'ev S.Yu. (2010). Strategy of leading development of Russia in the conditions of global crisis. Moscow, Ekonomika (in Russian).

Gloveli G.D. (2009). Geopolitical economy in Russia: From discussions on identity to global models. Samara, Aleteyya (in Russian).

Grigor'ev L., Tambovtsev V. (2008). Modernization through coalitions. *Voprosy Ekonomiki [Economic Issues]*, no. 1 (in Russian).

Grinberg R.S. (2012). Freedom and equity. Russian Temptations of the False Choice. Moscow, Magistr, INFRA-M (in Russian).

Gubanov S.S. (2011). System choice of Russia and living standards. *Ekonomist [Economist]*, no. 11 (in Russian).

Dzharasov R.S., Novozhenov D.V. (2005). Big business and capital accumulation in contemporary Russia. Moscow, Editorial URSS (in Russian).

Kul'kov V.M. (2018). Russian Economic Model: Stages and new challenges. Moscow, Filosofiya Khozyaystva, no. 5 (in Russian).

- Russia in Figures. 2018: Abstract of Statistics. (2018). Moscow, Federal State Statistics Service (Rosstat)], pp. 118, 126, table 23.22, pp. 406–409 (in Russian).
- Slavin B.F. (2004). Socialism and Russia. Moscow, Editorial URSS (in Russian).
- Smolin O.N. (2007). Newest revolution in Russia and prospects of the XXI century socialism. *Svobodnaya Mysl' [Free Thought]*, no. 10–11 (in Russian).
- Solomonov Y. (2015). Evgeniy Yasin: Reforms of El'tsin and Gaydar were succeeded, but it is necessary to continue them. *Nezavisimaya Gazeta [Independent Newspaper]*. 22.12.2015 URL: http://www.ng.ru/stsenarii/2015-12-22/9_horizons.html (in Russian).
- Tambovtsev V.L. (2003). Informal impacts of state on the business / Burden of State and Economic Policy: Liberal alternative. Moscow, Fond “Liberal'naya Missiya” (in Russian).
- Khubiev K.A. (2017). On the role of state in economic development. *Ekonomist [Economist]*, no. 2 (in Russian).
- Yasin E.G. (2004). New epoch – old anxieties: Economic policy. Moscow, Novoe izdatel'stvo (in Russian).

Manuscript received 24.03.2019

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ КОЛЛЕКТИВНЫХ ДЕЙСТВИЙ. ТРАНСФОРМАЦИЯ ПРАВИЛ

Е.М. Скаржинская, В.И. Цуриков

DOI: 10.33293/1609-1442-2019-3(86)-29-51

Статья посвящена математическому моделированию способов координации коллективных действий в режиме самоорганизации и самоуправления. Предполагается, что члены коллектива создают совокупный доход, величина которого возрастает с ростом объема усилий, прилагаемых каждым. Цель каждого члена коллектива – максимизировать собственный выигрыш. Как было установлено ранее, отсутствие всеобщего межличностного доверия не позволяет членам однородного (неструктурированного) коллектива преодолеть неэффективный, равновесный по Нэшу исход. Рассмотрены варианты структурирования коллектива на основе образования небольших групп (коалиций) агентов, связанных доверительными отношениями друг с другом внутри каждой такой группы. Стратегия коалиции, направленная на максимизацию не индивидуальных выигрышей, а коалиционного, приводит к росту прилагаемых членами коалиции усилий, что оборачивается ростом индивидуальных выигрышей всех членов коллектива. Показано, что для обеспечения устойчивости коалиционной структуры необходимы, во-первых, стимулы для членов каждой коалиции, предусматривающие перераспределение квазиенты в их пользу, и, во-вторых, осуществление контроля над усилиями агентов. Как следует из модели, члены коллектива, не вошедшие в коалиции или состоящие в малочисленных коалициях с низкими долями в совокупном доходе, имеют слабые стимулы

© Скаржинская Е.М., Цуриков В.И., 2019 г.

Скаржинская Елена Матвеевна, д.э.н., профессор, профессор Костромского государственного университета им. Н.А. Некрасова, Кострома, Россия, yelena.skarzhinsky@gmail.com

Цуриков Владимир Иванович, к.ф.-м.н., д.э.н., доцент, профессор Костромской государственной сельскохозяйственной академии, Кострома, Россия, tsurikov@inbox.ru

инвестирования. Возможность усиления их стимулов и соответствующего повышения совокупного выигрыша коллектива может быть достигнута в рамках другой, более иерархически выстроенной структуры при условии достаточно низких транзакционных издержек. Для реализации этой возможности необходима концентрация права на остаточный доход в руках только одной или нескольких крупнейших коалиций с соответствующим отстранением от этого права всех остальных членов коллектива. Доход каждого такого агента определяется условиями стимулирующего контракта. Предложен дизайн стимулирующего контракта, создающего все необходимые предпосылки для достижения равновесного исхода, доминирующего по Парето над любым исходом, достигаемым при сохранении прав на остаточный доход у всех членов коллектива.

Ключевые слова: коллективные действия, доверие, координация, квазирента, стимулирующий контракт, остаточный доход, транзакционные издержки.

JEL: C02, D11.

ВВЕДЕНИЕ

Настоящая статья является продолжением (фактически второй частью) работы (Скаржинская, Цуриков, 2019), посвященной проблеме координации действий членов коллектива, находящегося в режиме самоуправления и самоорганизации. Предполагается, что в качестве главной цели каждого члена коллектива выступает стремление максимизировать индивидуальный выигрыш. В вышедших ранее статьях, посвященных этой теме, нами были установлены: необходимость межличностного доверия и характер его влияния на транзакционные издержки координации (Скаржинская, Цуриков, 2014); роль *ex ante* устанавливаемого правила распределения ожидаемого совокупного дохода и существование такого правила, при котором совокупный выигрыш всего коллектива достигает максимума (Скаржинская, Цуриков, 2017а, 2017б); роль структурирования больших коллективов и те эффекты, которые возникают

в результате формирования лидирующей коалиции, а также возможность и условия достижения исхода, равновесного по Стакельбергу (Скаржинская, Цуриков, 2017в).

Настоящая работа посвящена дальнейшему развитию этой темы. Здесь мы рассматриваем вопросы структурирования коллектива и роль малых групп, причины образования спроса на формализацию правил и радикальных изменений прав на остаточный доход, в том числе причины и условия целесообразности перехода на стимулирующий контракт с соответствующим лишением некоторых членов коллектива права на получение доли в совокупном доходе.

Напомним постановку задачи. Мы предполагаем, что члены коллектива путем индивидуальных усилий способны создавать общую стоимость, размер которой зависит от объемов прилагаемых усилий. Используются следующие обозначения: D – размер ожидаемого совокупного дохода, σ_i – денежный эквивалент усилий (специфических инвестиций) агента i , α_i – его доля в совокупном доходе, устанавливаемая *ex ante*. Считаем, что функция дохода $D = D(\sigma_1, \sigma_2, \dots, \sigma_n)$, где n – численность коллектива, удовлетворяет стандартным для неоклассической экономической теории условиям. Перечислим их. Функция дохода:

1) является возрастающей по размеру инвестиций

$$\frac{\partial D}{\partial \sigma_i} > 0; \quad (1)$$

2) удовлетворяет условиям, позволяющим избежать краевых решений:

$$\lim_{\sigma_i \rightarrow 0} \frac{\partial D}{\partial \sigma_i} = \infty, \quad \lim_{\sigma_i \rightarrow \infty} \frac{\partial D}{\partial \sigma_i} = 0; \quad (2)$$

3) строго выпукла вверх, т.е.

$$d^2 D < 0. \quad (3)$$

Здесь в (1)–(3) $\sigma_i \geq 0$; $i = 1, 2, \dots, n$. Последнее условие (3) влечёт за собой присутствие следующих двух свойств. Первое состоит в единственности решения, так как строго выпуклая вверх функция может иметь не бо-

лее одной стационарной точки, в которой (при ее наличии) достигается глобальный максимум. Второе свойство обусловлено тем, что у такой функции вторые производные принимают только отрицательные значения:

$$\frac{\partial^2 D}{\partial \sigma_i^2} < 0, \quad i = 1, 2, \dots, n. \quad (4)$$

Неравенство (4) означает, что величина предельного дохода убывает с ростом размера инвестиций, иначе говоря, *неравенство (4) отражает закон убывающей отдачи*.

Помимо этого предполагается, что члены коллектива обладают интересспецифическим человеческим активом, и поэтому инвестиции одного из них не могут отрицательно повлиять на размер предельного дохода от инвестиций любого другого, т.е.

$$\frac{\partial^2 D}{\partial \sigma_i \partial \sigma_k} \geq 0 \quad \text{при } i \neq k. \quad (5)$$

Считаем, что все перечисленные условия и явный вид функции $D = D(\sigma_1, \sigma_2, \dots, \sigma_n)$ агентам известны. Размеры осуществляемых инвестиций являются наблюдаемыми для всех агентов, но не верифицируемыми для суда (поскольку, например, получение точной объективной оценки третьей стороной потребует чрезвычайно высоких издержек). Соответственно любые соглашения, заключаемые между агентами, предусматривают только внутренние механизмы управления контрактом и разрешения конфликтов.

Основной анализ мы будем проводить для общего (неконкретного) вида функции дохода, удовлетворяющей условиям (1)–(5). Для уточнения и демонстрации получаемых результатов используется явный вид математической зависимости величины ожидаемого совокупного дохода от объемов прилагаемых усилий:

$$D = \lambda(p) \sum_{i=1}^p \sqrt{h_i \sigma_i}. \quad (6)$$

Коэффициент $\lambda(p) > 0$ зависит от состава и размера коллектива и достигает мак-

симального значения, равного единице, при оптимальной численности n определенных индивидов, обладающих интересспецифическим человеческим активом (капиталом): $\lambda(n) > 1$. В дальнейшем, как правило, будем считать, что коллектив состоит из таких n индивидов.

Множитель h_i представляет собой постоянный коэффициент, характеризующий вклад агента i в доход. Он призван отражать индивидуальную способность каждого агента влиять на размер совокупного дохода и имеет ту же физическую размерность, что σ_i . Будем называть коэффициент h_i уровнем способностей агента i .

Функция (6) удовлетворяет всем перечисленным выше условиям (1)–(5) и предназначена для демонстрации и оценки результатов. Ее простота и наглядность позволяют легко производить калькуляцию и в ряде случаев значительно упрощают интерпретацию результатов.

Подчеркнем, что агенты не способны заранее, *до начала инвестирования*, определить размер ожидаемого дохода и, соответственно, рассчитать будущий выигрыш каждого члена коллектива. Конечно, если бы функция (6) описывала реальную зависимость и была известна членам коллектива, то агенты могли бы *ex ante* определить вклад в доход каждого, равный $\sqrt{h_i \sigma_i}$. Однако такой возможности агенты лишены в силу следующих причин.

Во-первых, мы считаем, что реальная функция дохода может иметь гораздо более сложный вид. Поэтому даже знания зависимости размера дохода от усилий членов коллектива может оказаться недостаточно для отделения вклада в доход одного члена коллектива от вклада другого. Во-вторых, неподвластны агентам природные условия, влияющие на размер дохода. В-третьих, они не знают заранее, какой уровень усилий в будущем выберет каждый член коллектива. Следовательно, на этапе *ex ante* в условиях неопределенности, ограниченных когнитивных способностей и недостатка информации агенты могут в соответствии со сложившимся распределением

сил на переговорах договориться только о размерах долей в ожидаемом совокупном доходе, предназначенном агентам *ex post*.

1. СТРУКТУРА КОЛЛЕКТИВА И ЭФФЕКТИВНОСТЬ КОЛЛЕКТИВНЫХ ДЕЙСТВИЙ

Напомним здесь некоторые результаты, полученные в (Скаржинская, Цуриков, 2014, 2017а, 2019). Каждый член коллектива стремится максимизировать свой индивидуальный выигрыш

$$U_i = \alpha_i D - \sigma_i. \quad (7)$$

В режиме независимого выбора каждым агентом размера своих усилий максимум его выигрыша достигается при условии

$$\frac{\partial D}{\partial \sigma_i} = \frac{1}{\alpha_i}, \quad i = 1, 2, \dots, n. \quad (8)$$

Как видно из (8), размер доли агента в совокупном доходе играет роль стимула в инвестировании, так как с ростом α_i величина предельного дохода (при прочих равных условиях) убывает, что означает рост уровня инвестирования. В работе (Скаржинская, Цуриков, 2017а) доказано, что система уравнений (8) имеет единственное решение относительно размеров инвестиций, которое обозначим через $\sigma_i(N)$. Точка $N(\sigma_1(N), \dots, \sigma_n(N))$ отвечает равновесному по Нэшу, но не эффективному по Парето исходу. Бесконечное множество как Парето-предпочтительных, так и Парето-эффективных состояний лежит справа от точки N , т.е. при $\sigma_i > \sigma_i(N)$. Таким образом, в автономном режиме агенты проявляют тенденцию к недоинвестированию.

Легко видеть, что преодоление неэффективного равновесия возможно только в том случае, когда инвестирование в объемах, превышающих равновесные значения, отвечающие условиям (8), предпримут не менее двух агентов. Для осуществления такого

инвестирования необходим либо достаточно высокий уровень доверия между агентами, либо соответствующий механизм контроля и принуждения, использование которого сопряжено с трансакционными издержками.

Глобальный максимум совокупного выигрыша

$$U = D - \sum_{i=1}^n \sigma_i \quad (9)$$

достигается в точке $P(\sigma_1^*, \sigma_2^*, \dots, \sigma_n^*)$, определяемой системой уравнений

$$\frac{\partial D}{\partial \sigma_i} = 1, \quad i = 1, 2, \dots, n. \quad (10)$$

Так как $1 < 1/\alpha_i$, то агенту i (как, впрочем, и любому другому) выгодно в одностороннем порядке осуществить свои усилия в меньшем объеме (в объеме $\sigma_i < \sigma_i^*$), удовлетворяющем уравнению (8), а не (10). Поэтому для достижения Парето-оптимального исхода $P(\sigma_1^*, \dots, \sigma_n^*)$ необходим высокий уровень межличностного доверия среди всех членов коллектива.

Согласно результатам, полученным в (Скаржинская, Цуриков, 2019) для общего случая, отсутствие всеобщего межличностного доверия между членами коллектива может быть частично скомпенсировано локальным доверием, существующим только между членами небольших групп (коалиций)¹. Каждая подобная группа может придерживаться стратегии, направленной на достижение максимума не индивидуальных выигрышей своих членов, а коалиционного. Проиллюстрируем эту возможность на функции (6) совокупного дохода D , предназначенной как раз для демонстрационных целей.

Рассмотрим случай, когда в коллективе с оптимальным составом и численностью n образовались две коалиции, которые мы обозначим через C_1 и C_2 . Обозначим множество

¹ Для эффективного управления ресурсами общего пользования некоторый уровень взаимного доверия среди членов коллектива абсолютно необходим (Остром, 2011).

некооперированных агентов (агентов-одиночек, не вошедших в коалиции) через E . Эти (некооперированные) агенты осуществляют инвестирование в объемах, отвечающих равновесному по Нэшу исходу и принимающих, как легко видеть, значения

$$\sigma_i(N) = \frac{h_i}{4} \alpha_i^2, \quad i \in E. \quad (11)$$

Коалиционный выигрыш равен сумме индивидуальных выигрышей членов коалиции

$$U_{C_l} = \sum_{i \in C_l} U_i = \alpha_{C_l} D - \sum_{i \in C_l} \sigma_i, \quad (12)$$

где через α_{C_1} и α_{C_2} обозначены суммы долей членов первой и второй коалиций соответственно. Коалиции выбирают размеры инвестиций, осуществляемых их членами, из условий максимума коалиционного выигрыша (12):

$$\frac{\partial U_{C_l}}{\partial \sigma_k} = 0 \Rightarrow \frac{\partial D}{\partial \sigma_k} = \frac{1}{\alpha_{C_l}}, \quad k \in C_l, \quad l = 1, 2. \quad (13)$$

Легко найти, что решение системы, состоящей из уравнений (13) для функции дохода (6), имеет вид

$$\sigma_k(C_l) = \frac{h_k}{4} \alpha_{C_l}^2, \quad k \in C_l. \quad (14)$$

Выражения (14) позволяют определить те объемы инвестиций, при которых достигаются максимумы коалиционных выигрышей.

Напомним, что сам факт существования максимума коалиционного выигрыша еще не гарантирует его достижения. Совокупный доход возрастает с ростом индивидуальных усилий, и поэтому для максимизации коалиционного выигрыша каждый ее член должен быть заинтересован в осуществлении собственных усилий в объеме (14).

Предполагается, что члены коалиций придерживаются следующей стратегии, позволяющей на каждом этапе наблюдать и координировать усилия друг друга:

$$\sigma_k = t_l \sigma_k(C_l) \text{ с } k \in C_l, \quad (15)$$

где $t_l \in [0, \infty)$, $l = 1, 2$.

С учетом (6), (11), (14) и (15) выражение для величины совокупного дохода примет вид

$$D = \frac{1}{2} \alpha_{C_1} \sqrt{t_1} \sum_{k \in C_1} h_k + \frac{1}{2} \alpha_{C_2} \sqrt{t_2} \sum_{j \in C_2} h_j + \frac{1}{2} \sum_{i \notin C} \alpha_i h_i. \quad (16)$$

Каждый член каждой коалиции стремится максимизировать свой личный выигрыш. Из условия максимума индивидуального выигрыша члена коалиции i под номером l получим

$$\begin{aligned} \frac{\partial U_i}{\partial t_l} = 0 &\Rightarrow \alpha_i \frac{\partial D}{\partial t_l} - \sigma_i(C_l) = 0 \Rightarrow \\ &\Rightarrow \alpha_i \frac{\alpha_{C_l}}{4 \sqrt{t_l}} \sum_{k \in C_l} h_k - \frac{\alpha_{C_l}^2}{4} h_i = 0. \end{aligned} \quad (17)$$

Для того чтобы индивидуальный выигрыш каждого члена коалиции достигал максимального значения при том же уровне инвестирования, при котором достигается максимум коалиционного выигрыша, необходимо и достаточно, согласно (15), выполнения условий (17) при $t_l = 1$. Отсюда находим размеры долей членов коалиции, отвечающих следующему правилу распределения совокупного дохода:

$$\alpha_i = \alpha_{C_l} \frac{h_i}{\sum_{k \in C_l} h_k}, \quad i \in C_l, \quad l = 1, 2. \quad (18)$$

Как следует из (14) и (18), доля каждого члена коалиции должна быть равна доле его усилий в общем объеме усилий, приложенных всеми членами данной коалиции. Поэтому правило (18) будем называть справедливым.

Таким образом, если коалиция придерживается стратегии (15) при предварительно установленном правиле распределения ожидаемого совокупного дохода (18), то каждый ее член прилагает усилия в том объеме (14), при котором достигается максимум коалиционного выигрыша. Из сравнения (11) и (14)

сразу видно, что любой агент в качестве члена коалиции, успешно реализующей свою стратегию, осуществляет усилия в гораздо большем объеме в сравнении с тем, какой он бы выбрал, находясь в статусе независимого агента.

Выражение для величины совокупного дохода получим из (16) при $t_l = 1$:

$$D = \frac{1}{2} \alpha_{C_1} \sum_{k \in C_1} h_k + \frac{1}{2} \alpha_{C_2} \sum_{j \in C_2} h_j + \frac{1}{2} \sum_{i \notin C} \alpha_i h_i. \quad (19)$$

Как видно из выражения (19), вклад в совокупный доход каждого члена коллектива, состоящего в коалиции, равен половине произведения его уровня способностей h_k (или h_j) на *долю всей коалиции в доходе*. Вклад же агента, не состоящего в коалиции, равен половине произведения h_k на *его индивидуальную долю*. Поэтому чем меньше в коллективе некооперированных агентов (т.е. не вошедших в коалиции), тем величина совокупного дохода выше.

Если ввести следующее обозначение для суммы уровней способностей всех членов коалиции

$$h_{C_l} = \sum_{k \in C_l} h_k, \quad (20)$$

то формулы для объема инвестиций, совокупных дохода и выигрыша в коллективе, *состоящем только из коалиций*, примут тот же вид, что и для независимых агентов-одиночек:

$$\sigma_{C_l} = \frac{1}{4} \alpha_{C_l}^2 h_{C_l}, \quad D = \frac{1}{2} \sum_{k \in l} \alpha_{C_l} h_{C_l},$$

$$U = \frac{1}{4} \sum_{k \in l} \alpha_{C_l} h_{C_l} (2 - \alpha_{C_l}). \quad (21)$$

Воспользуемся этим сходством для некоторого обобщения. Выделим множество автономных субъектов, т.е. множество, состоящее из коалиций и независимых (некооперированных) одиночек, которые осуществляют автономный выбор размеров своих усилий. Обозначим это множество через A . Тогда для коллектива с любой структурой, т.е. с произвольным числом коалиций и некооперированных одиночек, можно написать:

$$\sigma_k = \frac{1}{4} \alpha_k^2 h_k, \quad k \in A; \quad D = \frac{1}{2} \sum_{k \in A} \alpha_k h_k;$$

$$U = \frac{1}{4} \sum_{k \in A} \alpha_k h_k (2 - \alpha_k), \quad (22)$$

где σ_k , α_k и h_k – величина усилий, доля и уровень способностей автономного субъекта из множества A , т.е. для каждой коалиции это сумма усилий, долей и показателей уровней способностей ее членов соответственно. Из уравнений (13) и сходства выражений, описывающих объемы инвестиций, осуществляемых коалициями в целом и некооперированными членами коллектива, следует, что все автономные субъекты (агрегированные и одиночки) осуществляют независимый выбор размеров своих усилий из соображений максимизации своих выигрышей. Соответственно их выбор обеспечивает попадание коллектива в равновесный по Нэшу исход с результатами, описываемыми (22), при любой структуре коллектива.

В частности, если все члены коллектива независимы в выборе своих усилий, то результаты коллективных действий получаются из (22) в предположении, что множество A состоит из n элементов (агентов). В этом случае мы получаем равновесный по Нэшу (и неэффективный по Парето) исход в режиме наибольшей автономии агентов, для которого характерно наименьшее значение совокупного выигрыша (Скаржинская, Цуриков, 2019). Так как объемы инвестирования в рамках этого исхода зависят от правила распределения совокупного дохода, то в дальнейшем такой исход, который отвечает разделу в равных долях, мы для определенности будем называть состоянием *status quo*.

В другом, предельном, случае, если все члены коллектива входят в одну коалицию, множество A состоит из одного автономного субъекта с долей в доходе $\alpha_C = 1$. В этом варианте формулы (22) дают результаты соответственно оптимального исхода, отвечающего точке $P(\sigma_1^*, \dots, \sigma_n^*)$:

$$\sum_{i=1}^n \sigma_i^* = \frac{1}{4} \sum_{i=1}^n h_i, \quad D^* = \frac{1}{2} \sum_{i=1}^n h_i, \quad U^* = \frac{1}{4} \sum_{i=1}^n h_i.$$

Во всех промежуточных случаях существования коалиций (по крайней мере, одной) наряду с независимыми одиночками достигается *равновесный по Нэшу исход в подыгре между автономными субъектами*, осуществляющими независимый выбор размеров своих инвестиций. А вот каждая коалиция, успешно реализующая свою инвестиционную стратегию и рассматриваемая как автономный микроколлектив, фактически достигает оптимальный по Парето исход в рамках своей группы, так как ее члены максимизируют коалиционный выигрыш. Отличие этого исхода от общественно оптимального исхода, отвечающего точке $P(\sigma_1^*, \dots, \sigma_n^*)$, состоит в том, что величина совокупного выигрыша всего коллектива при сохранении его состава и численности не может превзойти оптимального размера U^* , в то время как выигрыш любой коалиции согласно (21) и (22), увеличивается с ростом ее доли в совокупном доходе и соответственно с ростом ее численности.

2. ПРИМЕР ДЕЙСТВИЙ СТРУКТУРИРОВАННОГО КОЛЛЕКТИВА

Так как члены каждой коалиции осуществляют скоординированный выбор своих усилий, то в случае образования коалиции

и совокупный доход, и индивидуальные выигрыши всех членов коллектива выше, чем в состоянии *status quo*, т.е. чем в том равновесном исходе, который достигается коллективом, состоящим только из независимых одиночек.

Обратимся к данным табл. 1, в которой приведены результаты совместных действий одного и того же коллектива, но по-разному структурированного. Численность коллектива оптимальна с $n = 20$, доли равные, все $h_i = 400$, через m_i обозначен размер коалиции i^2 .

Напомним результат из работы (Скаржинская, Цуриков, 2019) для коллектива с такими же значениями параметров n , α_i и h_i в состоянии *status quo*, т.е. когда все его члены являются независимыми одиночками: $\sigma_i(N) = 0,25$, $D(N) = 200$, $U(N) = 195$, $U_i(N) = 9,75$. Как и следует из анализа общего случая, образование коалиций приводит к росту индивидуальных выигрышей всех членов коллектива.

Для коллективных действий, результаты которых представлены в табл. 1, не тре-

² Следует отметить, что приведенные в табл. 1 результаты не учитывают транзакционные издержки координации и Δ -параметры. Напомним, что термин *дельта-параметр* ввели С. Кроуфорд и Э. Остром (Crawford, Ostrom, 1995). Он призван отражать нематериальные выгоды, возникающие при соблюдении или нарушении социальных норм. В нашем случае осознание своей миссии может увеличивать полезность членов коалиции.

Таблица 1
Результаты действий структурированного коллектива

Величина Структура	объема усилий σ_i	совокупного дохода D	совокупного выигрыша U	индивидуального выигрыша U_i
$n = 20; m_1 = 6,$ $\alpha_i = 0,05; i = 1, \dots, n$	9,0; $\in C$ 0,25; $\in E$	500	442,5	16,0; $\in C_2$ 4,75; $\in E$
$n = 20;$ $m_1 = 3, m_2 = 4,$ $\alpha_i = 0,05; i = 1, \dots, n$	2,25; $\in C_1$ 4,0; $\in C_2$ 0,25; $\in E$	380	354	16,75; $\in C_1$ 15,0; $\in C_2$ 18,75; $\in E$
$n = 20;$ $m_1 = 5, m_2 = 7, m_3 = 8,$ $\alpha_i = 0,05; i = 1, \dots, n$	6,25; $\in C_1$ 12,25; $\in C_2$ 16,0; $\in C_3$	1380	1135	62,75; $\in C_1$ 56,75; $\in C_2$ 53,0; $\in C_3$

буется заключения формального или даже явного контракта, предусматривающего определенные действия со стороны каждого члена коллектива и санкций за их неисполнение. Достаточно соглашения о правиле раздела совокупного дохода. Результаты достигаются стремлением членов коллектива максимизировать свои выигрыши при том уровне социального капитала, который позволяет образовываться коалициям, способным реализовать стратегию максимизации коалиционных выигрышей. Поэтому такие коллективные действия могут складываться спонтанно по мере образования в коллективе подобного рода коалиций. Соответственно для успешного осуществления таких действий и достижений результатов, представленных в табл. 1, вполне достаточно неявного контракта. Если все члены коллектива поступят рационально, то такой контракт будет самовыполняющимся. Однако устойчивость соответствующих структур оказывается под вопросом.

Из первых двух строк в табл. 1 видно, что самый большой выигрыш достается независимым агентам-одиночкам, хотя они прилагают меньше всего усилий. Их усилия имеют тот же объем $\sigma_i(N) = 0,25$, который достигается в *status quo*. Этот объем усилий отвечает максимуму индивидуального выигрыша при любых размерах инвестирования со стороны всех остальных членов коллектива, так как определяется условием равенства предельного индивидуального дохода размеру предельных издержек. Член любой коалиции инвестирует в объеме, превышающем тот, при котором достигается максимум его индивидуального выигрыша в автономном режиме.

Поэтому из двух членов коллектива с равными долями в доходе и одинаковыми способностями, один из которых – независимый, а другой является членом коалиции, первый (независимый) получает выигрыш, превышающий выигрыш второго на разность размеров их инвестиций. Это свойство справедливо и в общем случае.

Из этих же первых двух рассмотренных в табл. 1 вариантов структурирования

коллектива следует, что одна большая коалиция может оказаться предпочтительней двух маленьких, хотя общее число вовлеченных в маленькие коалиции агентов может быть больше. Причина в том, что каждый член коалиции согласно (13) и (14) осуществляет инвестирование в таких объемах, как если бы его индивидуальная доля в доходе была равна доле всей коалиции. Это свойство также справедливо для общего случая, так как следует из уравнения (13).

Из данных табл. 1 видно, что роль структурирования коллектива исключительно велика. И рост размеров, и рост числа коалиций (за счет образования новых из сохранившихся независимость членов коллектива) приводит к повышению совокупного выигрыша. Однако видно также, что изменение статуса члена коллектива с независимого агента на члена коалиции при условии сохранения его индивидуальной доли в совокупном доходе может повлечь за собой снижение размера его выигрыша. Соответственно каждому члену коалиции выгодно поменяться своим статусом с некооперированным агентом, по крайней мере при условии сохранения коалиций.

Данные табл. 1 четко демонстрируют проблему безбилетника. Ситуация, в которой больше всех выигрывает безбилетник, причем ничем не рискуя, чревата распадом уже сложившихся коалиций. Коалиции оказываются неустойчивыми и уязвимыми независимо от того, покидает ли ее индивид, заранее честно об этом предупредив партнеров, или же просто снижает уровень прилагаемых усилий, не ставя об этом своем намерении в известность остальных членов коалиции. Второй случай (случай скрытого дезертирства) выгоднее отступнику и остальным членам коллектива, кроме членов коалиции, в которой этот отступник завелся.

Дело в том, что члены коалиции, по-прежнему придерживающиеся коалиционной стратегии (15) без учета фактически покинувшего коалицию отступника, прилагают свои усилия в объемах, которые превышают объемы, отвечающие максимуму их коалици-

онного выигрыша. В результате собственно-го переинвестирования их индивидуальные выигрыши ниже, чем у членов точно такой же коалиции, не имеющей отступника или имеющей такого отступника, которой честно покинул коалицию. Отметим, что согласно классификации О. Уильямсона (Уильямсон, 1996, с. 97–100) тот случай поведения, в котором член коалиции заранее объявляет о своем выходе из нее, отвечает «полусильной форме эгоизма», так как за ним стоит «простое следование» личным интересам. А вот случай скрытого дезертирства отвечает «сильной форме эгоизма», так как за ним стоит пост-контрактное оппортунистическое поведение, сопряженное с преднамеренным обманом.

Мы приходим к следующему выводу: если представленное в табл. 1 структурирование коллектива способно образоваться спонтанно, то оно не будет долго сохранять устойчивость. Каждый член любой коалиции может заметить, что независимый одиночка с таким же уровнем способностей, как и у него, прилагая гораздо меньше усилий и ничем при этом не рискуя, имеет равную с ним долю в совокупном доходе с более высоким индивидуальным выигрышем. Поэтому для устойчивости коалиций требуется соответствующая настройка стимулов, для которой необходимо найти подходящие институциональные инструменты.

3. РОЛЬ ПРАВОВОГО РЕЖИМА

Вспомним о том, что величина совокупного и индивидуальных выигрышей в условиях полной автономии в равновесном по Нэшу исходе зависит от *ex ante* устанавливаемого правила распределения ожидаемого дохода³.

³ Выявлению влияния правового режима на размер осуществляемых агентами инвестиций и соответственно на величину совокупного дохода уделяется большое внимание в моделях неполного контракта Гроссмана–Харта (Grossman, Hart, 1986), Тирола–

Поэтому рассмотрим далее результат совместных действий членов того же коллектива, но предварительно установившего другое правило распределения создаваемой стоимости, а именно, при котором достигается максимум совокупного выигрыша. В работе (Скаржинская, Цуриков, 2019) мы нашли такое правило для коллектива, состоящего только из независимых одиночек. Обобщим соответствующую формулу на случай структурированного коллектива. Обозначим через L число автономных субъектов (коалиций и одиночек), тогда формула (12) из (Скаржинская, Цуриков, 2019) примет вид

$$\alpha_i = 1 - \frac{L-1}{h_i \sum_{k \in A} \frac{1}{h_k}}, \text{ если } \alpha_i > 0, i \in A. \quad (23)$$

Результаты расчета для функции дохода (6) с $h_i = 400$ и долями, удовлетворяющими (23), приведены в табл. 2.

Сразу отметим, что в рамках той структуры, которая рассматривается во втором варианте (в табл. 1), совокупный выигрыш не имеет максимума по долям членов коллектива в доходе. В этом случае величина совокупного выигрыша монотонно растет по мере снижения долей независимых одиночек. Соответственно наибольшее значение совокупного выигрыша достигается при $\alpha_i = 0$, если $i \in E$. Такая доля в доходе означает исключение независимых одиночек из коллектива. Подобное исключение нерационально, так как неоптимальная численность (и (или) неоптимальный состав) влечет за собой уменьшение коэффициента $\lambda(p)$, эквивалентное снижению предельных доходов по инвестициям всех остальных членов коллектива и соответственно падение объемов инвестирования и размеров совокупного и индивидуальных выигрышей.

Для существования максимума совокупного выигрыша необходимо, чтобы все доли,

Фуруботна–Рихтера (Тироль, 2000, т. 1, с. 50–54; Фуруботн, Рихтер, 2005, с. 293–301), а также в работах российских авторов (Скоробогатов, 2007; Шаститко, 2001), посвященных тем же моделям.

Таблица 2

Результаты коллективных действий, приводящих к максимуму совокупного выигрыша (здесь все $h_i = 400$)

Величина Структура	объема усилий σ_i	совокупного дохода D	совокупного выигрыша U	индивидуального выигрыша U_i
$n = 20; \alpha_i = 0,012, i \in E;$ $m_1 = 6, \alpha_i = 0,139, i \in C_1$	0,014; $\in E$ 69,8; $\in C$	1035	616	12,2; $\in E$ 74,3; $\in C$
$n = 20;$ $m_1 = 5, \alpha_i = 0,029, i \in C_1;$ $m_2 = 7, \alpha_i = 0,0556, i \in C_2;$ $m_3 = 8, \alpha_i = 0,0582, i \in C_3$	2,1; $\in C_1$ 15,2; $\in C_2$ 21,7; $\in C_3$	1435	1145	39,5; $\in C_1$ 64,7; $\in C_2$ 61,8; $\in C_3$

найденные из (23), принимали положительное значение, что означает выполнение условий

$$h_i > \frac{L-1}{\sum_{k \in A} \frac{1}{h_k}}, \quad \forall i \in A. \quad (24)$$

Эти условия не выполняются, в частности, для независимых одиночек в случаях образования нескольких (в том числе двух) коалиций. Поэтому во многих случаях повышение величины совокупного выигрыша требует предельно низких значений долей независимых одиночек и малых коалиций. Альтернатива у членов коллектива с относительно невысоким значением h_i , по крайней мере в том случае, в котором коллектив возьмет курс на повышение величины совокупного выигрыша, одна – вступление в коалицию или организация новой.

Из сравнения данных табл. 1 и 2 следует, что *ex ante* корректировка правила дележа совокупного дохода является достаточно мощным инструментом перераспределения совокупного выигрыша, а значит, и согласования стимулов. Выбор правила, позволяющего максимизировать совокупный выигрыш или (в случае отсутствия максимума) существенно перераспределить его в пользу членов коалиции, предоставляет возможность настроить соответствующую систему стимулов. Прежде чем перейти к вопросу о стимулах и дизайне контракта, необходимо уточнить экономическую природу влияния коалиций на размер совокупного выигрыша.

4. ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ПРИРОДА СОЗДАВАЕМОГО КОАЛИЦИЕЙ ВЫИГРЫША

Коалиция, рассматриваемая как автономный микроколлектив, осуществляет инвестирование в общественно оптимальном объеме, необходимом для достижения наибольшего значения коалиционного выигрыша, оказывая тем самым благотворное влияние на величину совокупного выигрыша всего коллектива. В тех вариантах структурирования, которые представлены в табл. 1 и 2, размер совокупного выигрыша в 2–6 раз выше, чем в состоянии *status quo*. Столь значительное влияние коалиционной стратегии делает вполне уместным вопрос о природе тех ресурсов, которые привлекает коалиция и которых лишены одиночные члены коллектива.

От любых других групп в коллективе коалицию отличает способность ее членов успешно (с достаточно низкими транзакционными издержками) осуществлять инвестиционную стратегию, направленную на максимизацию коалиционного выигрыша. Именно в этой ее способности и состоит используемый коалицией ресурс. В основе этого ресурса лежат определенный уровень межличностного доверия, взаимопонимания и готовность взять на себя риск, в формирование которых члены коалиции внесли определенные специфические инвестиции (Klein et al., 1978).

Во-первых, этот ресурс является нематериальным и представляет собой разновидность организационных и информационных ресурсов. Организационных – потому что он вносит элементы координации в коллективные действия; информационных – в силу того, что производимый им эффект основан на знаниях относительно размеров усилий, которые могут и должны осуществить члены коалиции.

Во-вторых, этот коалиционный ресурс является редким. В противном случае в стремлении членов коллектива увеличивать свои выигрыши коалиция могла бы максимально разрастись и охватить весь коллектив, что привело бы в конце концов к общественно оптимальному исходу в масштабах всего коллектива.

В-третьих, этот коалиционный ресурс относится к разновидности специфических человеческих активов, так как его альтернативное применение в результате участия членов коалиции в другом проекте или в другом коллективе способно полностью или частично его обесценить. Отсюда мы приходим к выводу, что экономическая природа того дополнительного выигрыша, который своей инвестиционной стратегией создает коалиция, является квазирентой.

Обычно под квазирентой понимается величина прибыли, на которую она возрастает в результате данного использования специфического актива относительно альтернативного (Эггертссон, 2001, с. 186–190; Klein et al., 1978). В нашем случае применение организационного ресурса членов коалиции возможно только в рамках данного проекта и данного коллектива. Поэтому под альтернативным использованием коалиционного ресурса будем понимать только отказ коалиции от координационной деятельности. Соответственно в нашем случае квазирента представляет собой тот дополнительный выигрыш, на величину которого возрастает совокупный выигрыш коллектива в результате успешного использования коалицией своей инвестиционной стратегии.

Казалось бы, поскольку именно коалиция в результате усилий своих членов и своей успешно реализованной стратегии создает квазиренту, постольку ей и должна принадлежать вся эта квазирента. Однако тот факт, что квазирента является потенциально отчуждаемой частью прибыли, заметно усложняет картину.

Как следует из (22), размер выигрыша каждого автономного субъекта U_k монотонно растет с ростом принадлежащей ему доли α_k вплоть до значения $\alpha_k = 1$. Соответственно размер квазиренты также зависит от доли коалиции в доходе. Если отталкиваться от размера выигрыша коллектива в состоянии *status quo*, то в простейшем случае – единственной в коллективе коалиции – квазирента достигает наибольшего значения при наибольшей величине совокупного выигрыша. Достижение этого максимального значения требует согласно (23) вполне определенного – зависящего и от размера, и от состава коалиции – правила распределения совокупного дохода.

Ситуация заметно усложняется, если коалиций несколько и (или) максимума совокупного выигрыша вообще не существует. Например, как видно из второго варианта структурирования в табл. 2, каждый член наибольшей из трех коалиций, состоящей из восьми индивидов, прилагает больше усилий, чем любой член коллектива из числа не входящих в эту коалицию. Соответственно и вклад в доход со стороны каждого входящего в данную коалицию члена коллектива больший, чем со стороны не входящего. Однако его выигрыш меньше, чем у члена средней по размеру коалиции. Поэтому даже то правило распределения дохода, при котором совокупный выигрыш, а значит, и размер квазиренты достигают наибольшего значения, может оказаться нежелательным для той или иной группы агентов.

В режиме полной автономии члены коллектива могут относительно легко достичь согласия по поводу раздела ожидаемой стоимости, например, приняв решение разделить ее, как в израильских кибуцах, поровну меж-

ду всеми членами (Abramitsky, 2011). Однако с образованием коалиций, способных осуществить инвестиционную стратегию, приводящую к заметному росту совокупного выигрыша, такое правило уже работать не будет.

Как видно из данных табл. 1, в структурированном коллективе никакого равенства в получаемых полезностях при равных долях в совокупном доходе уже нет. Более того, самый маленький выигрыш достается тем членам коллектива, которые прилагают наибольшие усилия и вносят наибольший вклад в совокупный доход. Поэтому вполне естественно полагать, что случаи распределения квазиаренты, которые представлены в табл. 1 и 2, могут расцениваться членами коллектива как несправедливые.

5. ИЗМЕНЕНИЕ ПРАВИЛА РАСПРЕДЕЛЕНИЯ ДОХОДА

Для того чтобы коалиция сохраняла устойчивость, необходима соответствующая настройка стимулов для ее членов. Стимулы должны по крайней мере нейтрализовать желание агента покинуть коалицию. Так как в рамках нашей модели главная цель индивида состоит в повышении его индивидуального выигрыша, то в качестве стимула для сохранения участия в коалиции для каждого ее члена можно рассматривать условие повышения (или по крайней мере неснижения) его полезности относительно ее альтернативных значений. В роли альтернативных полезностей выступают две: та, которую агент получает, не состоя в коалиции (при сохранении прочих условий), и та, которую он получил бы в состоянии *status quo*, т.е. в условиях отсутствия всяких коалиций. Соответственно мы приходим к двум неравенствам

$$U_{i \in C} \geq U_{i \notin C}, \quad U_{i \in C} \geq U_i(N), \quad (25)$$

где $U_{i \in C}$ – полезность для агента i при условии его членства в коалиции C ; $U_{i \notin C}$ – полезность

для агента i при условии отсутствия его членства в коалиции C .

Неравенства (25) относятся только к членам коалиции. Однако следует учесть и интересы независимых одиночек. Их индивидуальные выигрыши должны быть не ниже тех, которые они получают в условиях полной автономии. Поэтому вместо неравенств (25) получим следующее условие совместимости со стимулами:

$$U_{i \in C} \geq U_{i \notin C} \geq U_i(N). \quad (26)$$

Выполнение неравенств (26) может быть достигнуто в результате как пересмотра долей α_k , так и перераспределения размера ожидаемого совокупного дохода без их изменения. Если коллектив в очередной игре намерен сохранить доли в доходе всех своих членов, то перераспределение сводится к снижению выплат одним членам коллектива в пользу других. Фактически перераспределение совокупного дохода в этом случае аналогично обложению налогом некооперированных одиночек в пользу коалиций.

Если хотя бы одна из коалиций успешно осуществит свою инвестиционную стратегию, то при сохранении долей в доходе всех членов коллектива индивидуальный выигрыш каждого из них возрастет, т.е. превысит равновесное значение $U_i(N)$. А так как условие совместимости со стимулами (26) позволяет снижать выигрыш каждого независимого одиночки вплоть до равновесного значения $U_i(N)$, то всегда существует возможность для такого постконтрактного перераспределения, при котором выигрыши будут ранжированы по объемам усилий, прилагаемых членами коллектива.

Другой путь перераспределения дохода состоит в пересмотре долей или в комбинировании, сочетающем изменения долей и перераспределение выигрышей. Перспективность этого пути иллюстрирует первая строка в табл. 2. Если коалиция хорошо себя зарекомендовала, то при повторении игры вполне естественно, что перед началом инвестирования она может настаивать на таком пере-

смотре долей в доходе, при котором величина совокупного выигрыша возрастает или даже достигает максимума. Однако и в этом случае, как видно из данных табл. 2, выигрыши членов самой большой коалиции, осуществляющих наибольшие усилия, могут быть меньше выигрышей членов другой коалиции, инвестиционный вклад которых гораздо меньше. Поэтому и в случае пересмотра долей вопрос о постконтрактном перераспределении дохода в полной мере не утрачивает актуальности.

6. ТРАНСФОРМАЦИЯ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОГО СОГЛАШЕНИЯ

Как видим, для достижения равновесного исхода, Парето-предпочтительного относительного равновесного по Нэшу, достигаемого в условиях полной автономии всех членов коллектива, требуется не только *ex ante* образование внутри коллектива организованных групп (коалиций), но и определенное *ex post* перераспределение совокупного дохода в пользу коалиций. Отсюда следует, что первоначальное институциональное соглашение, устанавливающее только доли агентов в ожидаемом совокупном доходе, перед повторением игры должно быть заменено новым соглашением, в котором предусматриваются определенные выплаты членам коалиции со стороны автономных одиночек. Это перераспределение необходимо для удовлетворения условий (26) совместимости со стимулами.

Однако достижение соответствующей договоренности само по себе еще не гарантирует ее выполнения в самопроизвольном, автоматическом, без внимания со стороны членов коллектива. Дело в том, что согласие независимых агентов-одиночек и на *ex ante* пересмотр долей, и на *ex post* перераспределение дохода в пользу коалиций может быть получено только в связке со встречными обязательствами коалиций, предусматривающими

осуществление их членами инвестиций в заранее определенных объемах, отвечающих их коалиционным стратегиям. Покажем, что выполнение взятых членами коллектива обязательств требует контроля.

Каждому члену коллектива невыгодно недоинвестирование до равновесного уровня со стороны любого другого члена коллектива. При этом автономным одиночкам невыгодно и собственное недоинвестирование, которое они могут допустить только по ошибке, или в силу неполной рациональности, или же по какой-либо причине, не зависящей от меркантильных намерений.

Что же касается члена коалиции, то ему, напротив, всегда выгодно осуществить собственное инвестирование в объеме ниже того, который предусмотрен коалиционной стратегией. Как и у независимого одиночки, его индивидуальный выигрыш достигает максимального значения при таком уровне инвестирования, при котором его предельный индивидуальный доход равен величине предельных издержек. А так как он еще рассчитывает и на дополнительные выплаты, обусловленные перераспределением дохода в пользу коалиций, то он всегда стоит перед соблазном осуществить собственные усилия в объеме независимого одиночки, а получить вознаграждение как член коалиции.

Если предконтрактная договоренность не предусматривает ни пересмотра долей, ни постконтрактного перераспределения дохода в пользу коалиций, то каждый автономный агент (как агрегированный, так и одиночка) получает свою согласованную *ex ante* долю совокупного дохода и соответственно никто из них не имеет оснований для предъявления другому автономному агенту каких-либо претензий. В этом случае любое недоинвестирование со стороны члена той или иной коалиции остается исключительно внутренним делом самой этой коалиции.

Совсем другая ситуация складывается в случае, когда независимые одиночки на стадии заключения контракта согласились изменить свои доли и (или) перераспределить до-

ходы в пользу коалиций в ответ на встречное обязательство с их стороны осуществить инвестирование в определенном объеме. В этом случае любой отступник-оппортунист из членов той или иной коалиции способен поставить все договоренности на грань срыва⁴.

Действительно, если масштабы постконтрактного оппортунизма достигнут определенного уровня или, иначе говоря, число отступников, осуществляющих инвестиции в недостаточных объемах, превысит некоторую критическую величину, то в коллективе (в отсутствие действенных механизмов контроля) вполне может возникнуть конфликт. Независимые одиночки могут отказаться выплачивать вознаграждение членам коалиции, обвиняя их в том, что они осуществили инвестирование в объемах, ниже предусмотренных соглашением, в результате чего совокупный доход и их индивидуальные выигрыши оказались заметно меньше ожидаемых. Члены коалиции, в свою очередь, могут обвинить в недоинвестировании автономных одиночек или членов других коалиций. Такого рода конфликты способны подорвать доверие, на котором только и держится коалиционная стратегия, и соответственно представляют угрозу для структуры коллектива. Под влиянием конфликтов коллектив рискует вернуться в свое первоначальное состояние полной автономии всех членов, которое оборачивается попаданием в «плохое равновесие» (Капелюшников, 2010).

Отсюда следует вывод: институциональное соглашение, заключаемое *ex ante* и направленное на придание коалициям устойчивости при выполнении условий совместимости со стимулами (26), должно включать либо механизм разрешения подобных конфликтов, либо механизм объективной оценки

размера усилий, прилагаемых каждым из членов коллектива, способствующий предотвращению постконтрактного оппортунизма.

Дальнейший поиск возможностей коллектива для повышения индивидуальных выигрышей предусматривает введение предположения, что коллектив или какая-то его часть могут без чрезмерных трансакционных издержек осуществлять подобную объективную оценку объемов индивидуальных усилий, прилагаемых любым членом коллектива. Покажем, что при данном допущении возможен такой вариант институционального соглашения, следование которому приводит к равновесному исходу, доминирующему по Парето над исходом равновесным по Нэшу, достигаемому автономными агентами даже в структурированном коллективе. Причем реализация такого соглашения свободна от потенциальных конфликтов, порождаемых неопределенностью.

Снова обратим внимание на то, что если коалиция в коллективе неединственная, то условие (23) существования максимума совокупного выигрыша может не выполняться. Невыполнение неравенства (24) для агента i означает, что размер совокупного выигрыша монотонно растет по мере снижения его доли в доходе. Поэтому свое наибольшее значение совокупный выигрыш достигает тогда, когда доля этого агента равна нулю, что эквивалентно его исключению из коллектива. Однако это исключение (как и его замена) нерационально, так как влечет за собой снижение дохода всего коллектива. Соответственно рост размера совокупного выигрыша требует сделать долю в доходе агента i как можно меньшей, но превышающей ноль.

Такой компромисс наряду с некоторыми преимуществами имеет заметный недостаток. С одной стороны, агент участвует в коллективных действиях, так как его доля в совокупном доходе выше нуля. Но с другой, в силу того, что его доля ничтожно мала, очень низким оказывается и уровень прилагаемых им усилий. Это обстоятельство имеет большое значение, так как при низких уровнях инве-

⁴ Милгром и Робертс, рассматривая товарищества как пример гибридной формы экономической организации, отмечают, что партнеры товарищества «несут индивидуальную ответственность за работу каждого из его членов, и это обстоятельство создает мощные стимулы для осуществления взаимного контроля» (Милгром, Робертс, 2001, т. 2, с. 278).

стирования размер *предельного совокупного дохода* может быть очень большой, т.е. даже очень небольшое доинвестирование со стороны такого агента может заметно увеличить размер дохода.

Однако стимулом для инвестирования в этих условиях является только доля в доходе. Повышение же доли агента-одиночки обязательно влечет за собой снижение доли других агентов. А снижение доли только одного, любого члена коалиции влечет за собой падение уровней инвестирования со стороны всех членов этой коалиции, что оборачивается таким снижением совокупного выигрыша, которое никак не может быть компенсировано положительным эффектом от увеличения доли агента-одиночки. Отсутствие максимума совокупного выигрыша (по долям) членов коллектива как раз и обусловлено тем, что рост доли членов коалиций гораздо эффективнее роста долей одиночек. Поэтому наибольшее значение совокупного выигрыша и достигается в некоторых случаях – тогда, когда доли одиночек равны нулю, а доли коалиций максимальны.

Отсюда следует очень важный вывод: для более активного вовлечения агента-одиночки в коллективные действия и соответствующего повышения совокупного выигрыша *необходимо заменить его право на остаточный доход стимулирующим контрактом при контроле уровня осуществляемых им усилий.*

7. СТИМУЛИРУЮЩИЙ КОНТРАКТ

Соответствующее соглашение должно базироваться, во-первых, на реальной возможности построить действенный механизм оценки размера индивидуальных инвестиций и, во-вторых, на концентрации прав на остаточный доход в руках коалиций. В коллективе может образоваться единственная коалиция, а может – и несколько. Будем считать, что или эта единственная коалиция, или группа коали-

ций предлагает автономным агентам-одиночкам соглашение, основанное на следующих принципах:

- 1) коалиции получают право контроля над действиями автономных агентов-одиночек;
- 2) коалиции берут на себя все издержки этого контроля и разрешения конфликтов;
- 3) автономные агенты-одиночки получают вознаграждение, размер которого зависит от произведенных агентом инвестиций;
- 4) если агент i осуществляет инвестирование в объеме не ниже $\sigma_i(N)$, то его выигрыш будет не ниже $U_i(N)$;
- 5) право на остаточный доход принадлежит коалициям;
- 6) соглашение вступает в силу только при условии добровольного согласия всех членов коллектива.

Так как инициатором контракта с независимыми агентами-одиночками являются коалиции, то они разрабатывают его так, чтобы максимизировать собственные выигрыши. Коалиции заинтересованы в активном инвестировании со стороны некооперированных одиночек. Поэтому контракт должен стимулировать их к приложению усилий в размере, превышающем равновесный в *status quo*. Соответственно, в формулу вознаграждения агента-одиночки i должно входить положительное слагаемое вида

$$\gamma_i (\sigma_i - \sigma_i(N)), \text{ где } \gamma_i > 1, i \in E. \quad (27)$$

Эту составляющую вознаграждения агент получает только в том случае, в котором прилагаемые им усилия превосходят $\sigma_i(N)$ – равновесный уровень усилий в *status quo*. Если усилия агента меньше величины $\sigma_i(N)$, то коалиции только компенсируют его издержки, т.е. в этом случае его выигрыш равен нулю. При уровне усилий $\sigma_i(N)$ выигрыш агента равен $U_i(N)$. Естественно, что агент в стремлении к максимизации собственного выигрыша будет прилагать усилия в объеме, превышающем величину $\sigma_i(N)$. В таком случае от коалиций ему причитается вознаграждение

$$w_i = U_i(N) + \sigma_i(N) + \gamma_i(\sigma_i - \sigma_i(N)) \quad (28)$$

и размер его выигрыша составит:

$$U_i = U_i(N) + (\gamma_i - 1)(\sigma_i - \sigma_i(N)),$$

если $\sigma_i \geq \sigma_i(N)$, $i \in E$. (29)

Выигрыш коалиции под номером j (без учета транзакционных издержек контроля) равен

$$U_{C_j} = \alpha_{C_j} \left(D - \sum_{i \in E} (U_i + \sigma_i) \right) - \sum_{k \in C_j} \sigma_k. \quad (30)$$

Члены коалиции, стремясь к максимуму коалиционного выигрыша, инвестируют в объемах, удовлетворяющих уравнениям

$$\frac{\partial U_{C_j}}{\partial \sigma_k} = 0 \Rightarrow \frac{\partial D}{\partial \sigma_k} = \frac{1}{\alpha_{C_j}}, \quad k \in C_j. \quad (31)$$

Как следует из (31), если коалиция единственная, то величина предельного дохода равна единице ($\alpha_{C_j} = 1$) и ее члены инвестируют в оптимальных объемах σ_i^* . Независимо от того, сколько коалиций в коллективе, членам коалиций выгодно, чтобы независимые одиночки прилагали свои усилия в размерах, удовлетворяющих условиям

$$\frac{\partial U_{C_j}}{\partial \sigma_i} = 0 \Rightarrow \frac{\partial D}{\partial \sigma_i} = \gamma_i, \quad \text{где } i \in E. \quad (32)$$

Система, состоящая из уравнений (31), (32), имеет, как доказано в (Скаржинская, Цуриков, 2017а), единственное решение, которое обозначим через $\tilde{\sigma}_i$, где $i = 1, 2, \dots, n$. Здесь важно обратить внимание на то, что, согласно (32) интересы всех коалиций полностью совпадают. Максимальный выигрыш любой из них по объему усилий со стороны независимых одиночек достигается при одном и том же уровне прилагаемых ими усилий $\tilde{\sigma}_i$.

Для того чтобы независимые агенты-одиночки прилагали свои усилия именно в объемах $\tilde{\sigma}_i$, где $i \in E$, стимулирование их усилий следует ограничить этим объемом. Поэтому в итоге условия контракта, регла-

ментирующие вознаграждение, примут следующий вид:

$$w_i = \begin{cases} \sigma_i & \text{при } \sigma_i < \sigma_i(N); \\ U_i(N) + \sigma_i(N) + \gamma_i(\sigma_i - \sigma_i(N)) & \text{при } \sigma_i \in [\sigma_i(N); \tilde{\sigma}_i]; \\ U_i(N) + \sigma_i(N) + \gamma_i(\tilde{\sigma}_i - \sigma_i(N)) & \text{при } \sigma_i > \tilde{\sigma}_i. \end{cases} \quad (33)$$

Последнее условие в (33) призвано ограничить объемы инвестирования теми, при которых выигрыш каждой коалиции достигает максимума. Выигрыш независимого агента-одиночки, согласившегося на условия этого контракта, монотонно растет с ростом прилагаемых им усилий и становится максимальным, когда достигает значения $\tilde{\sigma}_i$, т.е. значения, при котором максимизируется выигрыш каждой коалиции.

Такой контракт, во-первых, вполне приемлем для всех независимых агентов⁵ при любых значениях ставок $\gamma_i > 1$, во-вторых, создает стимулы для осуществления инвестиций в объемах, превышающих $\sigma_i(N)$. Обратимся к уточнению роли и интервала значений стимулирующего коэффициента γ_i .

С переходом на контракт независимые агенты вместе с утратой прав на остаточный доход утрачивают и те стимулы к инвестированию, в роли которых выступали их доли в совокупном доходе. На их смену приходят стимулы в виде величины коэффициентов γ_i , напрямую влияющих на размеры получаемых независимыми агентами вознаграждений. Условиями контракта (33) размеры γ_i тесно связаны с объемами осуществляемых ими инвестиций. Теперь в условиях контракта, как видно из (32), величина предельного совокупного дохода по инвестициям независимого агента i стала равной не $1/\alpha_i$, а величине γ_i . Поэтому та роль стимула к инвестированию, которая прежде принадлежала доле α_i (с ро-

⁵ Мы по-прежнему будем называть этих членов коллектива независимыми, так как, приняв контракт, они сохраняют свободу в выборе размера своих усилий.

стом α_i увеличивается значение σ_i), в условиях контракта перешла к величине $1/\gamma_i$.

С ростом γ_i величина предельного дохода растет, а величина $\tilde{\sigma}_i$ соответственно понижается, причем $\tilde{\sigma}_i = \sigma_i^*$ при $\gamma_i = 1$ и $\tilde{\sigma}_i = \sigma_i(N)$ при $\gamma_i = n$, так как в *status quo* доли всех агентов в доходе одинаковы ($\alpha_i = 1/n$), а инвестирование осуществляется в размерах $\sigma_i(N)$. Соответственно, стимулирующая составляющая выигрыша (29) независимого агента равна нулю при $\gamma_i = n$ и стремится к нулю при стремлении γ_i к единице. Отсюда следует вывод о том, что стимулирование независимых агентов возможно только при выполнении условия

$$\gamma_i \in (1, n). \quad (34)$$

Причем внутри этого интервала находится точка, в которой выигрыш независимого агента i достигает наибольшее по γ_i значение.

Перейдем к анализу влияния величины γ_i на размер коалиционного выигрыша. Используя (30) с $\sigma_i = \tilde{\sigma}_i$, получим выражение для выигрыша коалиции под номером j , без учета трансакционных издержек контроля, в виде

$$U_{C_j} = \alpha_{C_j} \left(D - \sum_{i \notin C} \gamma_i (\tilde{\sigma}_i - \sigma_i(N)) \right) + Z, \quad (35)$$

где постоянная

$$Z = -\alpha_{C_j} \sum_{i \notin C} (U_i(N) + \sigma_i(N)) - \sum_{k \in C_j} \tilde{\sigma}_k.$$

Если считать, что все вторые смешанные производные от функции дохода D по размерам инвестиций равны нулю, то согласно (32) $\tilde{\sigma}_l$ зависит только от γ_l , т.е. $\tilde{\sigma}_l = \sigma_l(\gamma_l)$. Тогда

$$\begin{aligned} \frac{\partial U_{C_j}}{\partial \gamma_l} &= \alpha_{C_j} \times \\ &\times \left(\frac{\partial D}{\partial \sigma_l} \frac{d\sigma_l}{d\gamma_l} - (\tilde{\sigma}_l - \sigma_l(N)) - \gamma_l \frac{d\sigma_l}{d\gamma_l} \right). \end{aligned} \quad (36)$$

С учетом (32) получим

$$\begin{aligned} \frac{\partial U_{C_j}}{\partial \gamma_l} &= -\alpha_{C_j} (\tilde{\sigma}_l - \sigma_l(N)) < 0 \\ \text{при } \tilde{\sigma}_l &> \sigma_l(N). \end{aligned} \quad (37)$$

Неравенство (37) означает, что коалиционный выигрыш монотонно растет по мере снижения величины γ_i (при прочих равных условиях). Следовательно, каждая коалиция в отличие от независимых агентов заинтересована в том, чтобы величина γ_i была как можно меньше, т.е. принимала наиболее близкое к единице значение. Тем самым складывается конфликт между интересами коалиции и независимых агентов. Следует ожидать, что значения γ_i будут определяться в ходе торгов между коалициями и независимыми агентами. Нижняя граница торгового множества определяется неравенствами $\gamma_i > 1$, верхняя – либо условиями совместимости со стимулами (26) для членов коалиции, либо теми значениями γ_i , при которых выигрыши независимых агентов достигают своих максимумов.

Теперь покажем, что данный контракт приводит к исходу, который доминирует по Парето над любым исходом, достигаемым при сохранении прав на остаточный доход у всех членов коллектива.

Причина преимущества состоит в том, что переход членов коллектива к контрактным отношениям (33) оборачивается увеличением объема прилагаемых ими усилий. Члены коалиций увеличивают размер своих инвестиций вследствие роста своих долей в совокупном доходе за счет долей независимых агентов. Покажем, что независимые агенты также увеличивают объем прилагаемых ими усилий.

С образованием коалиций доли в доходе независимых одиночек, относительно их долей $\alpha_i = 1/n$ в *status quo*, могут только снизиться. С другим перераспределением ни одна коалиция просто не согласится. Поэтому в условиях сохранения с образованием коалиций того правового режима, в котором каждый член коллектива имеет право на остаточный доход, доля независимого одиночки удовлетворяет неравенству $\alpha_i \leq 1/n$, откуда с учетом (34) следует

$$1/\gamma_i > 1/n \geq \alpha_i. \quad (38)$$

Полученное нами неравенство (38) и свидетельствует о том, что каждый независимый агент в стремлении максимизировать личный выигрыш осуществляет в рамках

контракта инвестирование в большем объеме, чем под влиянием своего права на остаточный доход в автономном режиме.

Как видно, в результате перехода на контрактные отношения (33) размер совокупного выигрыша коллектива может только возрасти. Это условие необходимо для того, чтобы соответствующий исход стал предпочтительным по Парето относительно любого другого, достигаемого в условиях сохранения каждым членом коллектива той или иной доли в совокупном доходе. Достаточным условием является только соответствующее распределение совокупного выигрыша. Поэтому каждый член коллектива, стремящийся повысить свой выигрыш, примет условия контракта (33).

Таким образом, независимые агенты-одиночки соглашаются с условиями контракта, и их оптимальной стратегией при значении ставок, удовлетворяющем неравенствам $1 < \gamma_i < n$, является приложение усилий в объеме $\sigma_i = \tilde{\sigma}_i$ с получением выигрыша (29).

Следует подчеркнуть, что все сказанное о преимуществах стимулирующего контракта (33) верно только в том случае, в котором издержки измерения, контроля, принуждения к исполнению контракта и разрешения конфликтов окажутся для коалиций не слишком обременительными. В противном случае заключение контракта теряет смысл.

8. ПРИМЕР РЕЗУЛЬТАТОВ КОЛЛЕКТИВНЫХ ДЕЙСТВИЙ В УСЛОВИЯХ КОНТРАКТА

Обратимся за демонстрацией полученных результатов к функции дохода (6). Считаем, что состав коллектива по-прежнему однородный (с одинаковыми h_i) и оптимальный (с $\lambda(n) = 1$). Члены коалиций в условиях контракта, как и прежде, инвестируют в объемах (14). Если коалиция единственная, то $\sigma_k = h_k / 4 = \sigma_k^*$, где $k \in C$. Независимые одиночки выбирают уровень своих инвестиций, при которых их выигрыш согласно (32) достигает максимума:

$$\sigma_i = \tilde{\sigma}_i = \frac{h_i}{4\gamma_i^2}, \quad i \in E. \quad (39)$$

В табл. 3 приведены результаты коллективных действий при условии успешной реализации коалиционной стратегии каждой из коалиций и максимизации всеми независимыми одиночками своих выигрышей в рамках стимулирующего контракта (33). В первых двух строках табл. 3 приводятся результаты, отвечающие случаям коалиций-монополистов различной численности, в двух последних – случаям нескольких коалиций. Параметры принимают следующие значения: $h_i = 400$, $\gamma_i = 2$.

Таблица 3

Результаты действий структурированного коллектива в условиях стимулирующего контракта

Размер Структура	объема усилий σ_i	совокупного дохода D	совокупного выигрыша U	индивидуального выигрыша U_i
$n = 20;$ $m_1 = 3, \alpha_i = 1/3$	25; $\in E$ 100; $\in C$	2300	1575	34,5; $\in E$ 329; $\in C$
$n = 20;$ $m_1 = 6, \alpha_i = 1/6$	25; $\in E$ 100; $\in C$	2600	1650	34,5; $\in E$ 194; $\in C$
$n = 20;$ $m_1 = 3, \alpha_i = 1/7$ $m_2 = 4, \alpha_i = 1/7$	25; $\in E$ 18,4; $\in C_1$ 32,6; $\in C_2$	2014	1503	34,5; $\in E$ 159; $\in C_1$ 145; $\in C_2$
$n = 20;$ $m_1 = 3, \alpha_i = 1/12$ $m_2 = 4, \alpha_i = 1/12$ $m_3 = 5, \alpha_i = 1/12$	25; $\in E$ 6,3; $\in C_1$ 11,1; $\in C_2$ 17,4; $\in C_3$	1633	1283	34,5; $\in E$ 90,2; $\in C_1$ 85,3; $\in C_2$ 79,0; $\in C_3$

В данных табл. 3 наглядно отражается следующее очень значимое свойство контракта (33). Каждый независимый агент, сколько бы их ни было, теперь инвестирует в таком объеме, которой он выбрал бы при инвестировании в качестве автономного агента с долей в доходе, равной $1/2$. Иначе говоря, независимые агенты выбирают значения своих инвестиций точно так же, как если бы все они входили в коалицию, у которой доля в доходе равна $1/2$. В этом состоит одно из преимуществ контракта (33) перед режимом с правом каждого на остаточный доход, так как независимые агенты в отличие от членов единой коалиции не обязаны состоять в доверительных отношениях друг с другом, и поэтому их численность от этого фактора не зависит.

К числу наиболее важных выводов, вытекающих из анализа общего случая и проиллюстрированных в табл. 3, можно отнести следующие.

1. Наличие коалиции-монополиста благотворно влияет и на величину совокупного дохода D , и на размер совокупного выигрыша U . Причина в том, что каждый член коалиции-монополиста осуществляет инвестирование в оптимальном объеме σ_i^* . Поэтому если коалиция-монополист вырастет до размера всего коллектива, то результатом будет достижение оптимального по Парето исхода. Напомним, что при тех значениях параметров, которые используются в табл. 1–3, $\sigma_i^* = 100$, $D^* = 4000$, $U^* = 2000$, $U_i^* = 100$. Однако никто из членов коалиции-монополиста не заинтересован в достижении оптимума, так как с ростом ее численности индивидуальный выигрыш каждого ее члена снижается, хотя объемы совокупных дохода и выигрыша растут.

2. На выигрыши независимых агентов размеры и число коалиций могут не оказывать никакого влияния.

3. Рост числа самих коалиций вне зависимости от их размеров приводит к снижению объемов инвестирования, осуществляемого их членами. Причина состоит в падении доли в доходе каждой коалиции с появлением новых и той коалиционной стратегии, согласно

которой каждый член коалиции инвестирует в таких объемах, как будто ему принадлежит доля всей коалиции.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

С помощью математической модели, удовлетворяющей только стандартным для неоклассической экономической теории условиям, проанализированы возможности членов коллектива, участвующих в совместном производстве стоимости с правом на долю в совокупном доходе, которые им доступны для повышения индивидуальных выигрышей. Фактически модель построена только на трех предположениях: о выполнении закона убывающей отдачи, стремлении членов коллектива повышать свои полезности и об отсутствии межличностного доверия (между субъектами контракта, членами коллектива) между всеми членами коллектива.

Как показано в работах (Скаржинская, Цуриков, 2014, 2017а, 2019), недостаток доверия не позволяет членам однородного коллектива приложить индивидуальные усилия в таких объемах, которых хватило бы для преодоления неэффективного равновесия по Нэшу. Этот недостаток всеобщего доверия частично компенсируется тем локальным доверием, которое может существовать между членами небольших групп, команд, коалиций. Членам малой группы гораздо легче объединить свои усилия для достижения общей цели (Olson, 1965), а именно реализовать коалиционную стратегию, направленную на осуществление индивидуальных усилий в объемах, *необходимых для достижения не индивидуальных максимумов полезности, а коалиционного*, что обеспечивает рост совокупного выигрыша коллектива. В случае успешной реализации коалиционной стратегии члены коалиции достигают в своем микроколлективе оптимального по Парето исхода.

Структурирование коллектива в виде небольших коалиций, способных реализовы-

вать коалиционную стратегию, ставит вопрос о стимулах агентов к членству в коалициях, который может разрешиться только путем принятия институционального соглашения, предусматривающего перераспределение совокупного дохода в пользу членов коалиций. Однако принятие такого предложения независимыми (не вошедшими в коалиции) членами коллектива возможно только в том случае, в котором члены коалиций примут на себя обязательство осуществить собственное инвестирование в определенных объемах. Соглашение в таком виде требует наладить контроль над действиями членов коллектива.

Правовой режим, при котором все члены коллектива имеют право на остаточный доход, имеет определенный предел эффективности. Все члены коллектива в рамках этого режима заинтересованы в росте как размеров каждой коалиции, так и числа коалиций за счет образования новых из числа независимых агентов. Однако в многочисленном коллективе доли в доходе многих членов коллектива, играющие роль стимула к осуществлению невозвратных инвестиций, малы, и соответственно малы прилагаемые этими агентами усилия.

Дальнейший рост совокупного дохода, как показывает модель, может быть обеспечено заключением между коалициями и независимыми агентами стимулирующего контракта, предусматривающего концентрацию прав на остаточный доход в руках коалиций и такое вознаграждение независимых агентов, которое стимулирует этих агентов к инвестированию в определенных пределах.

Принятие подобного контракта кардинально меняет экономические роли как членов коалиции, так и независимых агентов. Природа такого контракта подобна договору о найме. Агенты, выступавшие в *status quo* в роли партнеров, меняют свои статусы: одни – на роль наемных работников, другие – на роль работодателей. Помимо изменений характера отношений между коалициями, с одной стороны, и независимыми агентами, с другой, кардинальным изменениям подвергаются отношения и между самими коалициями.

Так как права на остаточный доход сохраняются только у коалиций, доля каждой коалиции в совокупном доходе зависит не только от ее численности, но и от числа независимых одиночек в коллективе. Последние отстраняются от права на остаточный доход, а их доли присваиваются коалициями. Поэтому чем больше в коллективе независимых одиночек, тем выше доля каждой коалиции в совокупном доходе. Соответственно чем меньше самих коалиций, тем выше доля в доходе у сохранившихся коалиций.

В рамках контрактных отношений все коалиции заинтересованы в том, чтобы, во-первых, не формировались новые коалиции из числа бывших независимых одиночек, а во-вторых, уже образованные распались. Если при этом какой-то коалиции удастся добиться монопольного положения, то ее членам выгодно неуклонно сокращать численность собственной коалиции, но, конечно, без существенного ущерба для переговорной силы. Таким образом, заключение стимулирующего контракта ведет к замене сотрудничества на конкуренцию и соперничество.

Все рассмотренные возможности для увеличения совокупного выигрыша сопряжены с усложнениями институционального соглашения между членами коллектива от неявного, предусматривающего полную автономию всех агентов в выборе размеров своих усилий при равных долях в размере ожидаемого совокупного дохода, до заключения стимулирующего контракта. По мере продвижения по этому пути то гипотетическое положение на воображаемой оси «рынок – иерархия», которое отвечает форме экономической организации, поступательно смещается от точки, близкой к полюсу «рынок», в направлении полюса «иерархия». Например, последний переход в режим стимулирующего контракта добавляет коалиции-монополисту к праву на контроль права на остаточный доход и на роль центрального агента. Для достижения полюса «иерархия» коалиции не хватает прав на свободное изменение членства в коллективе и на передачу своих правомочий.

Список литературы

- Капелюшников Р.И. Множественность институциональных миров: Нобелевская премия по экономике-2009: Препринт WP3/2010/02. Ч. 1. М.: НИУ ВШЭ, 2010.
- Милгром П., Робертс Д. Экономика, организация и менеджмент: в 2 т. Т. 2. СПб.: Экономическая школа, 2001.
- Остром Э. Управляя общим: эволюция институтов коллективной деятельности. М.: ИРИСЭН: Мысль, 2011.
- Скаржинская Е.М., Цуриков В.И. К вопросу об эффективности коллективных действий // Российский журнал менеджмента. 2014. № 3. С. 87–106.
- Скаржинская Е.М., Цуриков В.И. Экономико-математический анализ условий эффективности принципа «от каждого – по способностям, каждому – по труду» // Журнал экономической теории. 2017а. № 2. С. 110–122.
- Скаржинская Е.М., Цуриков В.И. Модель коллективных действий. Ч. 1: Равновесие, справедливость, эффективность // Экономика и математические методы. 2017б. № 2. С. 118–133.
- Скаржинская Е.М., Цуриков В.И. Модель коллективных действий. Ч. 2: Лидирующая коалиция // Экономика и математические методы. 2017в. № 4. С. 89–104.
- Скаржинская Е.М., Цуриков В.И. Теоретические проблемы коллективных действий. Структурирование коллектива в условиях дефицита доверия // Экономическая наука современной России. 2019. № 2. С. 15–35.
- Скоробогатов А. Теория организации и модели неполных контрактов // Вопросы экономики. 2007. № 12. С. 71–95.
- Тироль Ж. Рынки и рыночная власть: теория организации промышленности: в 2 т. Т. 1. СПб.: Экономическая школа, 2000.
- Уильямсон О.И. Экономические институты капитализма: Фирмы, рынки, «отношенческая» контрактация. СПб.: Лениздат, 1996.
- Фуруботн Э.Г., Рихтер Р. Институты и экономическая теория: Достижения новой институциональной экономической теории. СПб.: Изд. дом СПбГУ, 2005.
- Шаститко А. Неполные контракты: проблемы определения и моделирования // Вопросы экономики. 2001. № 6. С. 80–99.
- Эггертссон Т. Экономическое поведение и институты. М.: Дело, 2001.
- Abramitsky R. Lessons from the kibbutz on the equality-incentives trade off // Journal of Economic Perspectives. 2011. № 1. P. 185–208.
- Crawford S.E.S., Ostrom E. A grammar of institutions // American Political Science Review. 1995. № 3. P. 582–600.
- Grossman S., Hart O. The cost and benefits of ownership: A theory of vertical and lateral integration // Journal of Political Economy. 1986. № 4. P. 691–719.
- Klein B., Crawford R.G., Alchian A.A. Vertical integration, appropriable rents and the competitive contracting process // Law and Economics. 1978. № 2. P. 297–328.
- Olson M. The logic of collective action. Public goods and the theory of groups. Cambridge: Harvard University Press, 1965.

Рукопись поступила в редакцию 13.12.2018 г.

THEORY OF COLLECTIVE ACTION: RULES TRANSFORMATION

E.M. Skarzhinskaya, V.I. Tsurikov

DOI: 10.33293/1609-1442-2019-3(86)-29-51

Elena M. Skarzhinskaya, N.A. Nekrasov Kostroma State University, Kostroma, Russia, yelena.skarzhinsky@gmail.com
Vladimir I. Tsurikov, Kostroma State Agricultural Academy, Kostroma, Russia, tsurikov@inbox.ru

The authors examine the mathematical modeling of methods for the coordination of collective action in the self-organization and self-governance mode. It is assumed that members of the collective create aggregate income whose value grows, as each member invests more effort. The goal pursued by each member of the collective is to maximize personal gains. As we established in the first part of the study, the lack of uni-

versal interpersonal trust prevents members of a uniform (unstructured) collective from overcoming a non-effective, Nash equilibrium outcome. Alternative options for structuring the collective were considered, such as creating small groups (coalitions) of agents sharing mutual trust within each group. The strategy of such coalition, aimed at maximizing coalitional gains rather than personal, leads to greater investment of effort by each coalition member, which in turn produces greater aggregate gains for the entire collective. We have shown that in order to secure stability of a coalition structure, first, stimuli for each coalition member are needed such that imply redistribution of quasi-rent to their benefit, and second, control must be exercised on the efforts of the agents. As models demonstrate, members of the collective left outside coalitions or forming small coalitions with a low share taken together (in aggregate) gains, have weaker stimuli for investment. The potential of increasing such stimuli and thereby increasing aggregate gains may be furnished by another, stronger hierarchical-shaped structure – provided transactional costs are sufficiently low. In order to realize this potential, entitlements to residual income must be concentrated in the hands of a single largest coalition or a number of largest coalitions, while banning all other members of the collective from receiving such income. The income of each agent is defined by the terms of the stimulating contract. We have proposed a general design of such a stimulating contract, creating all prerequisites for achieving equilibrium outcome, with Pareto-dominates equilibrium outcomes for other collective structuring options.

Keywords: collective action, trust, coordination, quasi-rent, contract, residual income, transactional costs.

JEL: C02, D11.

References

- Kapelyushnikov R. (2010). The multiplicity of institutional worlds: The Nobel prize in economic sciences 2009: Working paper WP3/2010/02 (Part 1). Moscow, National Research University – Higher School of Economics (in Russian).
- Milgrom P., Roberts J. (2001). Economics, organization and management. In 2 vols. Vol. 2. Saint Petersburg, Ekonomicheskaya Shkola (in Russian).
- Ostrom E. (2011). Governing the commons. The evolution of collective institutions for collective action. Moscow, IRISEN, Myisl (in Russian).
- Skarzhinskaya E.M., Tsurikov V.I. (2014). On the issue of the effectiveness of collective action. *Rossiyskiy Zhurnal Menedzhmenta [Russian Management Journal]*, no. 3, pp. 87–106 (in Russian).
- Skarzhinskaya E.M., Tsurikov V.I. (2017a). Economic-mathematical analysis of the efficiency conditions of the principle “from each according to his ability, to each according to his work”. *Zhurnal Ekonomicheskoy Teorii [Journal of Economic Theory]*, no. 2, pp. 110–122 (in Russian).
- Skarzhinskaya E.M., Tsurikov V.I. (2017b). Model of collective action. Part 1: Equilibrium, justice, efficiency. *Ekonomika i Matematicheskiye Metody [Economics and Mathematical Methods]*, no. 2, pp. 118–133 (in Russian).
- Skarzhinskaya E.M., Tsurikov V.I. (2017c). Model of collective action. Part 2: The leading coalition. *Ekonomika i Matematicheskiye Metody [Economics and Mathematical Methods]*, no 4, pp. 89–104 (in Russian).
- Skarzhinskaya E.M., Tsurikov V.I. (2019). Theory of collective action: Structuring a Collective under Deficit of Trust. *Economics of Contemporary Russia*, no. 2, pp. 15–35
- Skorobogatov A. (2007). Organization theory and models of incomplete contracts. *Voprosy Ekonomiki*, no. 12, pp. 71–95 (in Russian).
- Tirole J. (2000). Markets and market power of the theory of industrial organization. Saint Petersburg: *Ekonomicheskaya Shkola [The School of Economics]*, vol. 1 (in Russian).
- Williamson O. (1996). Economic institutions of capitalism: Firms, markets, “relational” contracting. Saint Petersburg, Lenizdat (in Russian).
- Furubotn E.G., Richter R. (2005). Institutions and economic theory: The contribution of the new institutional economics. Saint Petersburg, Izdatel'skiy Dom SPbGU (in Russian).
- Shastitko A. (2001). Incomplete contracts: Problems of definition and simulation. *Voprosy Ekonomiki*, no. 6, pp. 80–99 (in Russian).
- Eggertsson T. (2001). Economic behavior and institutions. Moscow, Delo (in Russian).
- Abramitsky R. (2011). Lessons from the kibbutz on the equality-incentives trade off. *Journal of Economic Perspectives*, vol. 25, no. 1, pp. 185–208.

-
- Crawford S.E.S., Ostrom E. (1995). A grammar of institutions. *American Political Science Review*, vol. 89, no. 3, pp. 582–600.
- Grossman S., Hart O. (1986). The cost and benefits of ownership: A theory of vertical and lateral integration. *Journal of Political Economy*, vol. 94, no. 4, pp. 691–719.
- Klein B., Crawford R.G., Alchian A.A. (1978). Vertical integration, appropriable rents and the competitive contracting process. *Law and Economics*, vol. 21, no. 2, pp. 297–328.
- Olson M. (1965). The logic of collective action. Public goods and the theory of groups. Cambridge: Harvard University Press.

Manuscript received 13.12.2018

СИСТЕМНЫЕ ПРИЧИНЫ ПОЯВЛЕНИЯ «ЭФФЕКТА КОБРЫ» В УПРАВЛЕНИИ СОЦИАЛЬНО- ЭКОНОМИЧЕСКИМ РАЗВИТИЕМ¹

М.С. Мокий, Е.К. Борзенко

DOI: 10.33293/1609-1442-2019-3(86)-51-61

Статья на основе экстраполяции системных законов на управление социально-экономическим развитием иллюстрирует системную причину эффекта кобры, т.е. ситуацию, когда, несмотря на привлекательные цели, сформулированные руководителями, результат работы подчиненных им сотрудников оказывается противоположным намеченному. Основной задачей нашего исследования является разработка системы показателей эффективности, достижение которых позволило бы работникам изменять состояние объекта в нужном менеджеру направлении. Причиной эффекта кобры является проявление системных закономерностей социально-экономического развития. Основной закономерностью системы является ее стремление к стабильности ее состояния и самосохранению. Такое состояние системы достигается наименее энергоемким способом. Показано, что стремление любого работника к стабильному положению в своей должности и развитию карьеры является

© Мокий М.С., Борзенко Е.К., 2019 г.

Мокий Михаил Стефанович, д.э.н., профессор Государственного университета управления, профессор Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ (РАНХиГС), Москва, moki2000@yandex.ru

Борзенко Екатерина Константиновна, магистрант Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ (РАНХиГС), Москва, adol_kat95@mail.ru

¹ Исследование выполнено за счет гранта Российского фонда фундаментальных исследований (проект № 18-010-00217).

ся проявлением системных законов. Поэтому работник всегда стремится достичь установленных показателей, т.е. работать «на показатели». В статье анализируется проявление этих законов на уровне предприятий и государства. Показано, что существующая система целей и показателей, применяемых для оценки эффективности управления, не соответствует целям и задачам социально-экономического развития. На мезо- и макроуровнях такие абсолютные и объемные показатели, как валовой национальный продукт и др., не способствуют увеличению числа созданных преимуществ. В статье всесторонне охарактеризован вектор изменения системы показателей оценки эффективности управления на региональном и государственном уровнях исходя из того, что ключевым элементом является семья. Целевыми показателями и показателями оценки работы должны стать показатели доступности благ для домашних хозяйств.

Ключевые слова: эффект кобры, эффективность управления, система показателей, системный подход, социально-экономическое развитие.

JEL: B49, A12, P49.

ской экономики изобилует примерами такого эффекта в различных отраслях. Так, в России, несмотря на почти три десятилетия реформ, выделение огромных денег на модернизацию, инновации и пр. не сделало экономику России ни модернизированной, ни инновационной.

Критике действий российского правительства, научному анализу причин неудач в реформировании экономики России посвящена масса работ, уже одна их классификация заслуживает отдельного исследования. Разброс мнений очень велик: от обвинения руководства в некомпетентности и мировых кризисов до злого умысла и прочих конспирологических причин. Но эффект кобры наблюдается и в других странах. Это интернациональная проблема, проблема экономической науки и науки управления. Для решения этой проблемы мы предлагаем *изменить угол зрения* ее рассмотрения.

ВВЕДЕНИЕ

В экономических отношениях часто возникает ситуация, названная Хорстом Зибертом *эффектом кобры* (Зиберт, 2005). Во времена английского колониального правления в Индии возникла следующая ситуация. Англичане обнаружили, что развелось слишком много кобр. Чтобы избавиться от ядовитых змей, они назначили награду за каждую сданную голову змеи. Вначале число змей быстро снизилось в результате их прямого уничтожения. Однако индийцы быстро поняли: чтобы получить премию, нужно принести мертвых змей, где их взять неважно, и... стали их разводить. Иными словами, в экономике часто складывается ситуация, когда, несмотря на вполне привлекательные цели, которые формулируют руководители, результат деятельности оказывается противоположным задуманному. Анализ социально-экономического развития мировой и особенно россий-

УПРАВЛЕНИЕ И СИСТЕМНЫЙ ПОДХОД

Как известно, управление – целенаправленное воздействие субъекта управления на объект. Любое управление, будь то велосипедом или государством, начинается с формулирования целей, которые необходимо достичь в результате. Для достижения цели необходимо совершить действия, направленные на объект для того, чтобы обеспечить его функционирование на пути достижения цели в заданном режиме и сохранность.

Необходимость управления социально-экономическим развитием общества в XXI в. очевидна. Социальное управление состоит в воздействии на людей. В качестве объекта управления могут выступать группы людей – семья; группы людей в виде организаций (коммерческих и некоммерческих); группы людей, живущие в горах и селах, – муниципальных образования и, наконец, в государстве в целом. В настоящее время процесс целенаправленного воздействия на людей в организациях

получил название «менеджмент», в армии – «командование», муниципальное и государственное управление – «администрирование» (от лат. administratio – управление).

Управление как целенаправленное воздействие на людей состоит в том, чтобы сформулировать цель, разработать мероприятия и определить сроки их проведения для достижения целей. Необходимо организовать работу исполнителей, указать их права и обязанности, определить степень ответственности, подчиненность (линия команд) и т.д. Воздействие на людей требует формирования у людей внутреннего побуждения работать для достижения целей, т.е. мотивации и стимулирования. И наконец, необходимо обеспечить обратную связь для проверки деятельности работников на пути достижения целей и корректировки отклонений от поставленных целей.

Однако что представляет собой это воздействие? Каким образом субъект управления воздействует на объект? Как этот субъект добивается достижения цели? Этот процесс достигается тем, что для обозначения целей и осуществления всех указанных функций управления применяется совокупность количественных и качественных показателей (индикаторов). А поощрение или наказание людей производится на основе сравнения плановых показателей с отчетными. Кроме того, во многих случаях воздействие на людей осуществляется на основе оценки эффективности их деятельности. Эта оценка осуществляется на основе соотнесения результатов с затратами, которые этот результат вызвали. В этом случае также необходимо обозначить показатели результатов и затрат, также показателей, показывающих это соотнесение в абсолютном и относительном выражении. Иными словами, главное в управлении людьми состоит в разработке системы показателей, качественно и количественно определяющих цели, результаты воздействия, а также затрат и эффективности. Но почему же мы часто наблюдаем *эффект кобры*?

Ответ может быть получен при использовании системного подхода. Необходимость

применения системного подхода к решению проблем социально-экономического развития отмечается в настоящее время многими исследователями. В этой связи следует отметить, например, деятельность Международного общества системных исследований ISSS². В нашей стране системную парадигму в экономике развивает группа ученых под руководством Г.Б. Клейнера, создана Ассоциация системной экономики³. Однако к настоящему времени принимаемого всеми определения термина «система» до сих пор не выработано.

Это дает нам право предложить свое понимание системы как *порядка, обуславливающего ее единство и целостность* (Мокий, 2018). Главная функция любой системы – преобразование вещества и энергии. Выполняя эту главную функцию, любая система стремится к *самосохранению, устойчивости и развитию*. При этом нисходящая иерархия целевых функций системы выглядит следующим образом:

- целевая функция первого уровня – обеспечить существование системы. Она достигается поддержанием стационарного состояния, при котором потребление вещества и энергии минимальное. Нарушение этого состояния означает гибель системы;
- целевая функция второго уровня – стремление системы воспроизводить себя, обеспечить развитие системы при сохранении ее внутреннего состояния, или гомеостаза.

Самосохранение и развитие – взаимосвязанные процессы. В изменяющейся среде сохранение целостности системы возможно лишь при ее развитии и, наоборот, развиваться система может лишь при устойчивом состоянии. Развитие проявляется в виде реакции системы на изменение внутреннего и внешнего состояния, т.е. адаптации. Иными словами, осуществление самосохранения

² International Society for the Systems Sciences. URL: <http://isss.org/world>.

³ Ассоциация системной экономики. URL: <https://systemeconomics.ru>.

и устойчивости требует определенного стационарного, устойчивого состояния системы. Эта закономерность продиктована принципом Ле Шателье–Брауна: *всякая система подвижного равновесия стремится измениться таким образом, чтобы свести к минимуму эффект внешнего воздействия, сохраняя при этом свою качественную определенность*⁴.

В этом своем стремлении любая система стремится к наиболее низкоэнергетическому из доступных ей состояний. Это так называемый *принцип наименьшего действия Гамильтона*, или *принцип минимума энергии*.

Достижение такого состояния предполагают оценку значимости потребляемых ресурсов и оценку получаемого результата по количеству и качеству с позиции минимума энергии, и, следовательно, максимум эффективности при фиксированном значении результата достигается при минимуме затрат энергии. Еще Аристотель предположил, что «природа ничего не делает напрасно и во всех своих проявлениях избирает кратчайший или легчайший путь» (Аристотель, 1976).

Таким образом, реализация принципов Ле Шателье–Брауна и Гамильтона состоит в сравнении фактического состояния системы с заданным и передаче результатов этой оценки для проведения действий, заставляющих систему вернуться в заданное состояние. В управлении этот механизм называется *механизмом обратной связи*.

Любое воздействие, отклоняющее состояние системы от этого состояния, оценивается ею как дисфункция. Стремление к самосохранению и устойчивости необходимо запускает *механизм нейтрализации дисфункций*, который, в свою очередь, требует изменения связей между элементами системы, удаления или появления необходимых элементов.

Эти закономерности являются универсальными и имманентными для любого объекта, который мы хотим изучать как систему.

В какой степени приведенные выше теоретические положения системного подхода помогут в обосновании причин возникновения *эффекта кобры*?

Дело в том, что человек представляет собой сложную систему, и поэтому в каждом из нас проявляются описанные выше закономерности.

В любых социальных группах от семьи до государства показатели задаются субъектом управления – ее создателем или руководителем. Цель деятельности работника или группы людей определяется как заранее планируемый результат их деятельности. Этот результат представляет не что иное, как количественные или качественные показатели, описывающие *состояния* объекта, которого нужно достичь. Показатели являются проявлением внешнего воздействия на человека и принуждают его действовать.

Но каждый работник как отдельная система стремится к устойчивости и самосохранению. Иными словами, возможность работника сохранить свое место и его карьерный рост напрямую зависят от достижения показателей, которые определяют его вышестоящие руководители. Кроме того, упомянутый нами системный механизм нейтрализации дисфункций для работника выглядит как угроза увольнения. При этом иерархия целей вынуждает работника заботиться сначала о своем самосохранении, а затем уже о своем развитии. Причем он стремится достигать обозначенных показателей, минимизируя затраты энергии.

Отсюда следует: *работник всегда работает ради достижения установленных ему показателей*.

Здесь необходимо подчеркнуть различие терминов «показатель» и «состояние». Термин «состояние» в данном случае употребляется в значении *положения, в котором находится кто-нибудь или что-нибудь*. Любой показатель сформирован для того, чтобы *отражать состояние некоего процесса или явления*.

Таким образом, с позиции системного подхода эффект кобры возникает потому, что

⁴ Большой энциклопедический политехнический словарь. URL: <https://www.endic.ru/polytech/Le-shatel---brauna-princip-5198.html>.

работник, реализуя свои системные принципы, работает для достижения некоторого показателя, т.е. работает над *отражением состояния объекта*, а управляющему необходимо изменить его *состояние*. Следовательно, главная проблема социального управления как целенаправленного воздействия на людей состоит в том, чтобы разработать систему показателей таким образом, чтобы, *работая на достижение показателя*, люди меняли состояние (объекта или процесса) в нужную руководителю сторону.

В тех случаях, когда руководители и управленцы понимали (или интуитивно ощущали) эти системные закономерности, это приводило к блестящим результатам.

Так, например, в древнем Китае врач китайского императора получал заработную плату только до тех пор, пока его пациенты были здоровы. Как только кто-то заболел, ему прекращали платить! Поэтому врачи Поднебесной были материально заинтересованы в том, чтобы как можно точнее поставить диагноз и как можно быстрее и надежнее вылечить больного.

Классическим примером понимания таких закономерностей может быть увязка Г. Фордом заработной платы ремонтников конвейера с непрерывностью его работы. Рабочие получали заработную плату, только когда сидели в комнате отдыха. Как только зажигалась красная лампа поломки линии сборки, останавливался счетчик, начислявший им деньги. Во-первых, они всегда оперативно делали ремонт, чтобы быстрее вернуться в комнату отдыха. Во-вторых, они делали ремонт всегда качественно, чтобы им не приходилось покидать комнату в ближайшее время из-за той же неисправности.

На Магнитогорском металлургическом комбинате начиная с 2015 г. стал применяться *новый подход к изобретательству*. Изобретатели стали получать вознаграждение дважды: вначале небольшой фиксированный гонорар за перспективную идею, а после ее успешного применения – 2,5% фактической экономии. В результате изобретатели Магнитки принесли

ли только за два последних года предприятию свыше миллиарда рублей⁵. И таких примеров много.

Примеров понимания таких закономерностей на уровне социально-экономического развития общества и государства значительно меньше. Проблема разработки количественных и качественных показателей для правительств активно исследуется в настоящее время в экономической науке. Так, в частности, принята попытка создания Системного индекса человеческого развития (Parra Luna, 2018).

Рассмотрим, в чем собственно состоит проблема разработки показателей на уровне управления государством. Очевидно, главная проблема – определить показатели желаемого состояния экономики. Но каким должно быть это состояние?

Если исходить из того, что экономические отношения – это общественные отношения между людьми в процессе производства, распределения и потребления благ, в основе которых лежит система ценностей, *то ключевым элементом экономических отношений является домашнее хозяйство* (Мокий, Никифоров и др., 2017). Одним из первых, кто обратил внимание на усиление роли индивидумов в экономических отношениях, был Г.Б. Клейнер (Клейнер, 1996). В этой работе автор отмечает тенденцию перехода от фазы *экономики предприятий* к фазе *экономики физических лиц*. Тогда в терминах классификации экономических фаз по доминирующему объекту эволюция развития экономики выглядит следующим образом: «экономика человека», «экономика семьи», «экономика племени», «экономика отдельных княжеств», «экономика государства». Затем, по мере расширения личной свободы человека, «экономика государства» перешла в фазу «экономики предприятий» и наконец должна перейти в фазу «экономики домашнего хозяйства». С позиции такого понимания развития эконо-

⁵ Рационализаторы Магнитки принесли компании полмиллиарда. URL: <http://argumenti.ru/economics/2019/02/603804> (дата обращения: 20.04.2019).

мических отношений домашнее хозяйство является конечным потребителем переработанного вещества и энергии в виде материальных и нематериальных благ. Именно для этого возникли экономические отношения.

Отсюда следует очень важный вывод: *целью создания и функционирования всех организаций должно стать повышение благосостояния всех (или большинства) домашних хозяйств.*

Но с этой точки зрения существующая система показателей, на достижение которых направлена деятельность работников, *ориентирована на повышение благосостояния лишь отдельных домашних хозяйств.*

Так, в настоящее время основными показателями оценки эффективности деятельности руководителей всех коммерческих и большинства некоммерческих организаций являются *финансовые*, а именно прибыль и все ее производные. На основе показателей прибыли и ее динамики оценивается деятельность менеджеров. Это понятно, поскольку коммерческие предприятия изначально создаются для повышения благосостояния домашних хозяйств их создателей или учредителей.

Однако показатели прибыли и выручки дисфункциональны с позиции главной функции национальной экономики – удовле-

творения потребностей всех домашних хозяйств. Увеличение прибыли возможно только в случае наращивания объема выручки и сокращения затрат. Но тогда согласно принципу минимума энергии основными путями повышения объема выручки будут: *рост цен, сокращение срока службы изделий, изменение номенклатуры изделий и услуг в сторону более дорогостоящих позиций и т.д.* Для того чтобы ограничить эти пути, руководители государства принимают меры – создают новые системы показателей. Например, вводится антимонопольное законодательство. Без ограничивающего внешнего, законодательного воздействия государства на бизнес руководство предприятий *всегда* будет действовать указанными выше способами – увеличивать прибыли. Те же аргументы справедливы и для учреждений при коммерциализации их деятельности, когда эффективность определяется именно объемом выручки. Например, заработная плата врачей в России напрямую зависит от числа их пациентов.

Для подтверждения действия описанных выше системных законов рассмотрим в качестве примера деятельность компаний с государственным участием, функционирующих в общественно значимых областях экономики России (табл. 1).

Таблица 1
Государственные компании России

Название	Доля государства в акционерном капитале, %	Цели государственных корпораций
ПАО «Газпром»	50,23	Организация эффективной работы и получение прибыли в сфере обеспечения отечественных и зарубежных потребителей природным газом, нефтью и продуктами их переработки*
ПАО «Аэрофлот»	51,20	Извлечение прибыли**
ОАО «РЖД»	100	Обеспечение потребностей государства, юридических и физических лиц в железнодорожных перевозках, работах и услугах, оказываемых железнодорожным транспортом, а также извлечение прибыли***

* Устав ПАО «Газпром» от 26.06.2015 (в ред. от 30.06.2016). Организация эффективной работы и получение прибыли в сфере обеспечения отечественных и зарубежных потребителей природным газом, нефтью и продуктами их переработки.

** Устав ПАО «Аэрофлот — российские авиалинии» утвержден постановлением Правительства РФ от 28.06.2017.

*** Устав ОАО «РЖД» утвержден постановлением Правительства РФ от 01.11.2012.

Источники: Составлено авторами.

В п. 5.1.2 *Методических рекомендаций* Росимущества по применению *ключевых показателей эффективности* (КПЭ) государственным корпорациям указано, что для оценки эффективности управления кроме финансовых показателей необходимо использовать отраслевые показатели эффективности. Доля таких показателей должна составлять от 30 до 70%. Эти показатели должны разрабатывать советы директоров компаний. Однако премирование и депремирование менеджмента компаний осуществляется с опорой только на финансовые КПЭ. Как видно из данных табл. 1, главная задача, которую должен решать менеджмент, состоит в повышении объема прибыли.

Как это влияет на удовлетворение потребностей домашних хозяйств страны?

ПАО «Газпром» – это 11% мировой и 66% российской добычи газа; 171 400 км – протяженность магистральных газопроводов (первое место в мире). Выручка выросла с 3,933 трлн р. в 2012 г. до 6,5 трлн р. в 2017 г. В 2017 г. ПАО «Газпром» продало 277 млрд м³ в зарубежные страны, что составляет 58% объема годовой добычи (472,1 млрд м³), а на внутренний рынок – 229,9 млрд м³ газа. При этом около 35% территории страны не газифицировано. На сегодняшний день в России – крупнейшей газодобывающей стране мира – уровень газификации жилых помещений, как минимум, в девяти регионах страны составляет от 0 до 8%.

Доля ПАО «Аэрофлот» составляет 42,3% российского рынка авиаперевозок, компания осуществляет 140 регулярных внутрироссийских направлений и 139 международных, а география полетов охватывает 51 страну мира. Таким образом, половину всех рейсов составляют международные. За последние шесть лет выручка ПАО «Аэрофлот» выросла в 2 раза: с 253 млрд р. в 2012 г. до 504,7 млрд р. в 2018 г., в том числе за счет динамики курса валют и собственно роста доли международных перевозок. В соответствии с целями и КПЭ – все правильно, вследствие чего развивать внутренний рынок авиаперевозок невыгодно. Поэтому граждане

РФ имеют возможность передвигаться только через столичные города: три четверти всех внутренних перелетов связаны с Московским авиационным узлом. По данным Росавиации, за период 1991–2016 гг. доля региональных авиалиний в структуре внутрироссийских перевозок уменьшилась втрое, а местных – почти в 9 раз. Число прямых авиационных связей между регионами Российской Федерации также сократилось в несколько раз⁶. При этом средняя стоимость авиабилета, по нашим оценкам, превышает 80% среднего ежемесячного дохода россиянина. Для сравнения: в США стоимость билета составляет 5–10% среднего ежемесячного заработка⁷. Принятие ПАО «Аэрофлот» инвестиционной программы для Дальнего Востока и Приморского края вызвано скорее политическими задачами – стимулировать социально-экономическое развитие этих регионов.

В ОАО «РЖД», где в уставе компании в качестве цели обозначено «обеспечение потребностей государства, юридических и физических лиц в железнодорожных перевозках» и только потом – извлечение прибыли, ситуация немного иная. Компания увеличивает число поездов и сеть железных дорог на внутреннем рынке, тем самым увеличивая объемы и доступность предоставляемых благ домашним хозяйствам. Однако такое увеличение внутреннего рынка скорее обусловлено спецификой отрасли, ограниченными возможностями экспорта и международного сотрудничества. Увеличение выручки в ОАО «РЖД» достигается за счет повышения тарифов на перевозки.

Очевидно, что прибыль – это тот показатель, который отражает интересы «экономики предприятия». Те же самые рассужде-

⁶ Информационно-аналитическое агентство ООО «АвиаПорт», 2016. URL: <https://www.aviaport.ru/news/2016/05/12/385925.html>.

⁷ Внешэкономбанк «О состоянии и перспективах развития российского рынка пассажирских авиаперевозок» [Электронный ресурс]. URL: https://xn--90ab5f.xn--p1ai/common/upload/files/veb/analytics/fld/20140122_1.pdf.

ния можно отнести к объемным показателям эффективности управления, например, образовательных и медицинских учреждений. Более того, если для владельцев и руководителей фармацевтических предприятий целью является прибыль, а для медицинских учреждений – объем услуг в денежном выражении, то здоровый образ жизни и профилактика заболеваний противоречат интересам этих организаций, поскольку здоровый человек не нуждается ни в лекарствах, ни во врачах. Это означает, что показатели объема выручки и прибыль дисфункциональны с позиции «экономики домашних хозяйств».

В еще большей степени несоответствие существующей системы показателей целям повышения благосостояния домашних хозяйств наблюдается на уровне национальной экономики. Эти показатели представляют собой объемные показатели либо результата, либо затрат. Эффективность управления оценивается по положительной динамике их изменения. Рост ВВП, сальдо бюджета и прочие финансовые показатели лишь косвенно отражают благосостояние домашнего хозяйства.

Анализируя управление национальной экономикой России, мы наблюдаем *эффект кобры* в ее классическом виде. Несмотря на разработку множества программ развития и почти 30 лет реформ, желаемого состояния так и не наступило. Безусловно, мировые кризисы и международные санкции снизили благосостояние домашних хозяйств. Однако основная причина такого снижения заключается в системе целевых показателей результатов, затрат, а также показателей оценки эффективности управленческой деятельности.

Рассмотрим для примера Государственную программу Российской Федерации «Экономическое развитие и инновационная экономика» (утв. постановлением Правительства РФ от 15 апреля 2014 г. № 316) (Государственная программа..., 2014).

Цели программы:

- создание условий для привлечения инвестиций в экономику Российской Федерации;

- создание благоприятной конкурентной среды;
- повышение предпринимательской активности и развитие малого и среднего предпринимательства;
- устранение избыточного регулирования и неоправданного вмешательства государства в деятельность хозяйствующих субъектов;
- повышение доступности и качества государственных и муниципальных услуг;
- повышение эффективности функционирования естественных монополий и совершенствование системы государственного регулирования тарифов;
- формирование экономики знаний и высоких технологий;
- совершенствование государственной политики в реализации государственных функций в сфере земельных отношений и оборота недвижимости, геодезии, картографии и инфраструктуры пространственных данных Российской Федерации;
- повышение качества государственного и муниципального управления;
- совершенствование сбора, обработки и предоставления статистической информации.

Ключевые показатели:

- уровень доступности к официальной статистической информации, *процент*;
- позиция Российской Федерации в рейтинге Всемирного банка «Ведение бизнеса» (Doing Business), *место*;
- доля организаций, осуществляющих технологические инновации, в общем числе организаций, *процент*;
- доля среднесписочной численности работников (без внешних совместителей), занятых на микро-, малых и средних предприятиях и у индивидуальных предпринимателей, в общей численности занятого населения, *процент*;
- уровень удовлетворенности граждан Российской Федерации качеством предоставления государственных и муниципальных услуг, *процент*;

- доля решений Федеральной антимонопольной службы по тарифам, отмененных вступившими в законную силу решениями суда, *процент*;

- темп прироста производительности труда на предприятиях – участниках региональных программ, *процент*.

Общий объем бюджетных ассигнований на реализацию программы из средств федерального бюджета составляет 871 144 428,2 тыс. р. Ответственный исполнитель – Министерство экономического развития Российской Федерации.

Согласно методике оценки эффективности реализации государственных программ Российской Федерации такая оценка осуществляется по следующим показателям (Методика оценки эффективности..., 2017):

- степень соответствия установленных и достигнутых целевых показателей (индикаторов) государственных программ («Оценка достижения показателей (индикаторов) государственной программы») (показатели см. выше);

- реализация основных мероприятий государственных программ (на основе анализа исполнения контрольных событий государственных программ) («Оценка эффективности реализации основных мероприятий государственной программы»);

- выполнение расходных обязательств Российской Федерации, связанных с реализацией государственных программ («Оценка кассового исполнения»);

- оценка деятельности ответственных исполнителей в части, касающейся разработки и реализации государственных программ (менеджмент) («Оценка эффективности деятельности ответственного исполнителя»).

Обратите внимание: эта система показателей *не предполагает какого-либо сопоставления результата с затратами*. Эффективность оценивается исключительно по достижению значений показателей. В результате итоговая интегральная оценка эффективности реализации рассматриваемой государственной программы в 2017 г., рассчитанная

по данной методике (т.е. эффективность деятельности Минэкономразвития России в качестве ответственного исполнителя), составляет 90,4% (Сводный доклад..., 2017).

Те же аргументы можно приводить при анализе других федеральных программ и программ муниципального развития.

Очевидно, *эффект кобры* возникает как проявление системных закономерностей. Люди на всех уровнях работают для достижения показателей и достигают их, но состояние общества при этом ухудшается. Это происходит потому, что сегодня показатели представляют собой в большей своей части объемные показатели либо результата, либо затрат. *Эффективность управления оценивается по положительной динамике их изменения* (рост доходной части бюджета, рекордные урожаи в сельском хозяйстве, выделение денег на освоение Дальнего Востока и т.д.). Но даже в тех случаях, когда показатели эффективности определяют как сравнение результатов с затратами, оценка предусматривает соотношение денежных, стоимостных, показателей. Но величина денежных фондов (как образованных, так и использованных) лишь опосредованно отражает количество благ, получаемых домашним хозяйством.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Таким образом, причиной возникновения «эффекта кобры» в экономических отношениях являются системные закономерности. Работник, как всякая система, стремится к устойчивости и самосохранению. Система показателей, которые работник получает в виде целевых показателей, является для него внешним фактором, выводящим его из устойчивого, стационарного состояния. Сохранение работы и карьерный рост (самосохранение и устойчивость состояния системы под названием *работник*) возможны лишь при условии достижения им соответствующих

щего установленного показателя. Поэтому работник всегда стремится к достижению установленного для него показателя, используя для это кратчайший или наиболее простой для себя путь. Поэтому главной проблемой для экономистов и управленцев является создание системы показателей, достигая которые предприятия и организации содействовали бы повышению благосостоянию всех домашних хозяйств.

Прежде всего это должны быть показатели, отражающие доступность благ для каждого домашнего хозяйства. Эффективность социально-экономического управления заключается в том, чтобы увеличивалось объем и качество благ для домашнего хозяйства, а не величину валового внутреннего или регионального продукта.

Безусловно, это потребует проведения ряда фундаментальных исследовательских работ для количественного и качественного обоснования целей, результатов, затрат и показателей эффективности. Без разработки таких показателей есть опасения, что результаты любых реформ будут характеризоваться черномырдинским выражением «хотели как лучше, а получилось как всегда».

Зиберт Х. Эффект кобры: Как избежать заблуждений в политике: пер. с нем. М.: Новое издательство, 2005. С. 16–28 [Электронный ресурс]. URL: http://ec-dejavu.ru/c/Cobra_effect.html.

Клейнер Г.Б. Современная экономика России как экономика «физических лиц» // Вопросы экономики. 1996. № 4. С. 81–95.

Методика оценки эффективности реализации государственных программ Российской Федерации. Приложение № 10 [Электронный ресурс]. URL: <http://static.government.ru/media/files/1s8CTNUwA3ZkAeIv9NBcrh0DHW6SSfnw.pdf>.

Мокий М.С., Никуфоров А.Л., Мокий В.С. Методология научных исследований: учебник для аспирантов и магистров. М.: Юрайт, 2017.

Мокий М.С. Онтологические проблемы системного подхода // Труды 41-й Международной научной школы-семинара имени академика С.С. Шаталина / под ред. В.Г. Гребенникова, И.Н. Щепиной. Москва, 2018 [Электронный ресурс]. URL: <http://www.smsep.ru/2018/main>.

Сводный доклад о ходе реализации и оценке эффективности государственных программ в 2017 году [Электронный ресурс]. URL: <http://government.ru/info/33538>.

Parra Luna, Francisco. Systematic Human Development Index // Avances Sistemicos. 2018. № 3. October.

Рукопись поступила в редакцию 17.05.2019 г.

Список литературы

Аристотель. Метафизика. Собр. соч. Т. 1. М.: Мысль, 1976.

Глазьев С.Ю. Рывок в будущее. Россия в новом технологическом и мировом укладе. М.: Книжный Мир, 2018.

Государственная программа Российской Федерации «Экономическое развитие и инновационная экономика» (утв. постановлением Правительства РФ от 15 апреля 2014 г. № 316) [Электронный ресурс]. URL: <http://economy.gov.ru/wps/wcm/connect/4ec3c4d5-fea0-4a44-8dd3-0d26e0d81b96/316.pdf?MOD=AJPERES&CACHEID=4ec3c4d5-fea0-4a44-8dd3-0d26e0d81b96>.

SYSTEMIC CAUSES OF THE APPEARANCE OF “COBRA EFFECT” IN THE MANAGEMENT OF SOCIO-ECONOMIC DEVELOPMENT

M.S. Mokiy, E.K. Borzenko

DOI: 10.33293/1609-1442-2019-3(86)-51-61

Mikhail S. Mokiy, State University of Management, The Russian Presidential Academy of National Economy and Public Administration, Moscow, Russia, mokiy2000@yandex.ru

Ekaterina K. Borzenko, Russian Presidential Academy of National Economy and Public Administration, Moscow, Russia, adol_kat95@mail.ru

Acknowledgment. The study was carried out with a grant from the Russian Foundation for Basic Research (project No. 18-010-00217).

The article on the basis of extrapolation of system laws of management of social and economic development illustrates the system reason of the Cobra effect, that is, a situation where, despite the rather attractive goals that managers formulate, the result of the activities of subordinates is opposite to what was intended. The main problem of management is the development of a system of indicators, in which, working on the indicator, employees would change the state in the right direction. The reason for the Cobra effect is the manifestation of systemic patterns of socio-economic development. The main system regularity is the desire of the system for stability and self-preservation. This state of the system is achieved using the least energy-consuming way. It is shown that any worker, realizing system regularities, aspires to stability and self-preservation. Therefore, the employee is always forced to work for achieving the indicator. The article analyzes the manifestation of these laws at the level of enterprises and state. When managers understand these patterns explicitly or covertly, changes in the economic system are moving in the right direction. It is shown that the existing system of target indicators used as indicators to assess the effectiveness of management does not meet the goals and objectives of socio-economic development. At the meso- and macrolevel, absolute, volumetric indicators, such as gross national product and others, reduce the range of benefits to the population. The article defines the vector of change in the system of indicators for assessing the effectiveness of management at the regional and state levels, based on the fact that the key element is the family. At the same time, the targets should be indicators to assess the availability of benefits for households.

Keywords: Cobra effect, effective management, scorecard, system approach, socio-economic development.

JEL: B49, A12, P49.

Glaziev S.Yu. (2018). Leap into the future. Russia in the new technological and global structure. Moscow, Knizhnyy Mir (in Russian).

The State Program of the Russian Federation “Economic Development and Innovation Economy” (rasp. Government of Russian Federation on 15.04.2014 No. 316) [Electronic resource]. URL: <http://economy.gov.ru/wps/wcm/connect/4ec3c4d5-fea0-4a44-8dd3-0d26e0d81b96/316.pdf?MOD=AJPERES&CACHEID=4ec3c4d5-fea0-4a44-8dd3-0d26e0d81b96> (in Russian).

Kleiner G.B. (1996). The Modern Russian economy as an economy of “individuals”. *Voprosy Ekonomiki* [Questions of Economy], no. 4, pp. 81–95 (In Russian).

The method of assessing the effectiveness of implementation of the state programs of Russian Federation. Annex No. 10 [Electronic resource]. URL: <http://static.government.ru/media/files/1s8CTNUwA3ZkAelv9NBcrh0DHw6SSfnw.pdf> (In Russian).

Mokiy M.S., Mokiy V.S., Nikiforov A.L. (2017). The methodology of scientific research: A textbook for masters. Moscow, Urays (in Russian).

Mokiy M.S. (2018). Ontological problems of the system approach. Proceedings of the 41st International Conference of the Scientific School-Seminar named after Academician S.S. Shatalin. Grebennikova V.G., Shchepkina I.N. (eds.). Moscow [Electronic resource]. URL: <http://www.smsep.ru/2018/main> (in Russian).

Consolidated report on the implementation and evaluation effectiveness of state programs in 2017 [Electronic resource]. URL: <http://government.ru/info/33538/> (in Russian).

Siebert H. (2005). The Cobra Effect: How to avoid misconceptions in economic policy. Trans. from Germ. Moscow, Novoe Izdatel'sto, pp. 16–28 [Electronic resource]. URL: http://ec-dejavu.ru/c/Cobra_effect.html (in Russian).

Parra Luna, Francisco (2018). Systematic Human Development Index. *Avances Sistémicos*, no. 3.

References

Aristotle (1976). *Metaphysics. The Collected Works.* Vol. 1. Moscow, Mysl' (in Russian).

Manuscript received 17.05.2019

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ
ПОЛИТИКА
И ХОЗЯЙСТВЕННАЯ
ПРАКТИКА

ФИНАНСИРОВАНИЕ
ОПЕКАЕМЫХ БЛАГ
В ГУМАНИТАРНОМ СЕКТОРЕ
ЭКОНОМИКИ

(опыт институционального
исследования)

А.Я. Рубинштейн

DOI: 10.33293/1609-1442-2019-3(86)-62-77

В статье представлено обоснование инвестиционной активности государства, направленной непосредственно на реализацию интересов общества, и реформаторской деятельности, задачей которой является модернизация институциональной среды с целью максимально возможного согласования интересов общества и экономических агентов. В рамках первого направления предложены оригинальный подход и соответствующая методика определения объема государственных инвестиций производителям опекаемых благ в гуманитарном секторе, основанные на оценке необходимой компенсации дефицита их дохода, возникающего вследствие объективных экономических закономерностей и социальных норм, устанавливаемых государством. В рамках второго направления обсуждается потребность в институциональных изменениях, подталкивающая государство к реформированию действующих институтов с целью генерирования дополнительной мотивации расширения производства опекаемых благ в результате максимально возможного сближения интересов экономических агентов и общества в целом. Речь идет о создании экономических стимулов и в целом благоприятных условий для

© Рубинштейн А.Я., 2019 г.

Рубинштейн Александр Яковлевич, д.филос.н., профессор, заслуженный деятель науки РФ, руководитель научного направления «Теоретическая экономика», ФГБУН Институт экономики, Российская академия наук, заведующий отделом экономики искусства и культурной политики, Государственный институт искусствознания, Москва, Россия, arubin@aha.ru, tizina@mail.ru

привлечения в гуманитарный сектор, в том числе негосударственных, НКО, а также коммерческих организаций, имеющих собственные интересы, подчас далекие от общественных целей увеличения человеческого капитала. В качестве общего вектора институциональной модернизации условий культурной, образовательной и научной деятельности рекомендовано использование институтов индивидуальных бюджетных назначений, налоговых льгот, маркированных налогов и эндаумент-фондов. Заключительная часть исследования посвящена анализу последствий изъятия общественного выбора – провозглашения в качестве общественного интереса роста числа журнальных публикаций и особенностей институциональной модернизация науки, включая проведение журнальной реформы. Рекомендована разработка федеральной программы государственной поддержки научных журналов, обеспечивающей их эффективную деятельность, включая оплату гонорара авторам и рецензентам, а также выделение целевых субсидий научным библиотекам университетов и академических институтов для оплаты подписки на основные научные журналы.

Ключевые слова: опекаемые блага, институты, инвестиции, человеческий капитал, «болезнь цен», отставание производительности труда, дефицит дохода, субсидия, институциональная модернизация, реформа РАН, программа поддержки научных журналов

JEL: B52, H52, L3, I2, P35, Z1.

ВВЕДЕНИЕ

Проблематика финансирования гуманитарного сектора – культурной, образовательной и научной деятельности – включает широкий круг вопросов, которые в одной работе решить невозможно. Данная статья посвящена институциональному анализу отношений государства с производителями опекаемых благ на микроуровне и не рассматривает макроэкономические аспекты бюджетного финансирования отраслей культуры, образования и науки, которые в нынешних условиях приобрели болезненный характер, связанный часто с необоснованными решени-

ями об уменьшении государственного финансирования и сокращении сети организаций в гуманитарном секторе и (или) изменении их статуса, включая ликвидацию рабочих мест в этих отраслях.

Отмечу, что исследования на макроуровне не только требуют содержательного анализа государственной политики в сферах культуры, образования, науки, приоритетов развития этих отраслей и политических механизмов общественного выбора, включая принятие соответствующих решений по бюджету, но напрямую касаются оценки рациональности структуры государственного бюджета, предполагающей сопоставление затрат и выгод в различных отраслях хозяйственного комплекса. Это большая и самостоятельная тема, выходящая за рамки настоящей работы.

В данной же статье я ограничился обсуждением вопросов *финансирования действующих государственных и муниципальных организаций*, а также НКО и коммерческих организаций, обеспечивающих расширение производства опекаемых благ в гуманитарном секторе экономики. При этом я исхожу из того, что организации, учредителем которых выступают государство или муниципальные образования, выполняют особую миссию, зафиксированную в их уставных документах. Создавая эти организации и формулируя в соответствии с культурной, научной и образовательной политикой их основные цели и задачи, учредитель принимает на себя определенные *финансовые обязательства*.

Главной задачей выполненного нами исследования является институциональный анализ и обоснование полицентрической системы финансирования гуманитарного сектора экономики, объединяющей прямые и косвенные методы бюджетного финансирования (субсидии, гранты, налоговые льготы и т.п.), а также различные формы благотворительности и спонсорской поддержки с учетом специфики и экономических особенностей деятельности организаций культуры, образования и науки.

1. ИНВЕСТИЦИОННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ГОСУДАРСТВА

Начну с методологического основания данного исследования, в качестве которого используется известный тезис о существовании интереса общества как такового, не сводимого к предпочтениям экономических агентов (Grinberg, Rubinshteyn, 2005; Гринберг, Рубинштейн, 2013). Это базовое положение, очень близкое по содержанию к концепциям мериторного (Musgrave, 1987, p. 453) и либертарианского (Sunstein, Thaler, 2003) патернализма, фактически подтверждает (акцентирует) государственную активность и выступает в качестве альтернативы индивидуалистической методологии общественных расходов (Samuelson, 1954). Поэтому есть основания для исследования другой природы общественного интереса и рассмотрения его носителя – государства – в качестве автономного участника рынка, использующего находящиеся в его распоряжении ресурсы для достижения целей, декларируемых им от имени общества (Рубинштейн, 2009, с. 103).

Особое место здесь принадлежит опекаемым благам, производимым в гуманитарном секторе экономики, интерес в которых со стороны индивидуумов может существенно отличаться от предпочтений общества. При этом государство, исходя из имеющихся у него возможностей, стремится реализовать общественный интерес, ориентированный на формирование человеческого капитала, повышение уровня гражданской культуры и доверия в обществе, – его сбалансированность и социальную устойчивость, инновационное развитие и экономический рост. С учетом этого имеет смысл исследовать два типа государственной активности: его *инвестиционную деятельность*, направленную на реализацию объявленных интересов общества, и *реформаторскую деятельность*, задачей которой является модернизация институциональной среды с целью максимально возможного согласования интересов общества и экономических агентов (Рубинштейн, 2019а, с. 226).

Такое понимание интересов общества в отношении культуры, образования и науки, функционирующих в условиях многократно подтвержденной болезни цен (Baumol, Bowen, 1966; Neck, Getzner, 2007; Nordhaus, 2008) и нуждающихся в государственном финансировании, генерирует новое содержание бюджетных расходов учредителей. На смену *модели государства-мецената* и традиционной идеологии поддержки производителей опекаемых благ пришла принципиально иная концепция – *инвестиций в человеческий капитал* (Schultz, 1975; Беккер, 2003; Капелюшников, 2016), требующая перехода к *модели государства-инвестора* и перестройки финансирования гуманитарного сектора.

Приоритетным направлением здесь должен стать принципиальный отказ от распространенной практики сметного финансирования и нормирования отдельных элементов затрат производителей опекаемых благ (Музычук, 2019), включая установление нормативов журнальных публикаций для академических институтов и университетов. Речь идет о необходимости разработать альтернативный подход к определению объема субсидий государственным и муниципальным организациям гуманитарного сектора, основанный на оценке размера необходимой компенсации дефицита их доходов, возникающего вследствие объективных экономических закономерностей («болезнь цен») и социальных норм, устанавливаемых государством.

Указанный дефицит дохода, как свидетельствует теория, состоит из следующих четырех элементов: базового дефицита, равного размеру субсидии предыдущего года, согласно принципу *path dependence* («зависимость от пути»); недополученного дохода из-за отстающей производительности труда в текущем году; инфляционного прироста незарплатных расходов и дополнительных издержек на оплату труда в результате нормативного увеличения заработной платы в текущем году (Рубинштейн, Славинская, 2018, с. 43–44; Рубинштейн, 2019б, с. 119–120). На приведенном ниже рисунке представлена об-

щая схема определения объема субсидий государственным и муниципальным организациям культуры, образования и науки (рис. 1).

2. ОБЩИЙ ВЕКТОР УЛУЧШЕНИЯ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОЙ СРЕДЫ

Потребность в институциональных изменениях подталкивает государство к реформированию действующих институтов с целью генерирования дополнительной мотивации расширения производства опекаемых благ в результате максимально возможного сближения интересов экономических агентов и общества в целом. Речь идет о создании экономических стимулов и в целом благоприятных условий для привлечения в гуманитарный сектор негосударственных НКО, а также коммерческих организаций, имеющих собственные интересы, подчас далекие от общественных целей увеличения человеческого капитала.

Создание подобных условий означает решение непростой задачи, связанной с поисками механизмов частичной или полной компенсации дефицита дохода, возникающего из-за *болезни цен* и у негосударственных производителей опекаемых благ. Поэтому наряду с их привлечением целью реформирования институциональной среды является также развитие системы внебюджетных источников финансирования культуры, образования и науки, включая стимулирование деятельности спонсоров, меценатов и волонтеров.

Подчеркну, что институциональные модернизации представляют собой длительный и многошаговый эволюционный процесс. Причем оба типа государственной активности – инвестиции в человеческий капитал и модернизация институциональной среды, дополняя друг друга, развиваются, как правило, одновременно и направлены на достижение нормативных интересов общества. Следует отметить, что проблемы прямого бюджетного финансирования организаций культуры, науки и образования и косвенных



Рис. 1. Общая схема определения субсидий организациям гуманитарного сектора

методов их поддержки всегда находились в центре внимания специалистов (Рубинштейн, 2005; Муzychuk, 2013; Рудник, Романова, 2017).

Институты финансирования негосударственных организаций. Специального обсуждения требует финансирование производства опекаемых благ, создаваемых в культуре, образовании и науке негосударственными некоммерческими организациями и коммерческими организациями, учредителем которых государство по определению не является и не несет перед ними никаких бюджетных обязательств. Перед этими особыми производителями опекаемых благ, впрочем, как и перед всеми другими организациями гуманитарного сектора, подверженными *болезни цен*, встает одна и та же проблема: как компенсировать дефицит их дохода, объективно обусловленный отставанием производительности труда (Baumol, Bowen, 1966)?

Следует подчеркнуть, что в условиях *отсутствия реальной возможности* роста производительности и снижения за счет этого издержек производства при ограниченном ресурсе повышения цен на опекаемые блага указанные организации остро нуждаются во внешнем финансировании. При этом, действуя на свой страх и риск, они не могут, по известным причинам, рассчитывать на государственные инвестиции, которые бы полностью компенсировали дефицит их дохода. Однако при наличии общественного интереса в участии этих организаций в производстве опекаемых благ в гуманитарном секторе государство может способствовать частичной компенсации дефицита их дохода.

В настоящее время известны четыре основных механизма поддержки негосударственных производителей опекаемых благ: 1) конкурсное финансирование проектов с выделением грантов из бюджетных и внебюджетных фондов, обеспечивающих дополнительный доход; 2) предоставление налоговых льгот, способствующих снижению издержек производства в гуманитарном секторе экономики; 3) деятельность волонтеров, обеспечи-

вающих экономии затрат этих организаций; 4) средства спонсоров и меценатов, направляемые на поддержку культурной, образовательной и научной деятельности (табл. 1).

Следует отметить, что формирование бюджетных и внебюджетных фондов, их наполнение финансовыми ресурсами, от которых существенно зависит увеличение производства опекаемых благ, и привлечение в гуманитарный сектор негосударственных организаций в очень высокой степени обусловлены объемами финансирования культуры, образования и науки, решение о которых принимают парламенты на федеральном и региональном уровнях. Причем как раньше, так и в последние годы указанные решения принимаются часто не в пользу гуманитарного сектора. В связи с этим особую актуальность приобрело еще одно направление *институциональной модернизации*, цель которой – расширение участия граждан в распределении бюджетных средств.

Институт индивидуальных бюджетных назначений (ИБН). Доминантой этого института является прямое участие граждан в распределении бюджетных средств, превращение их в субъектов государственной политики в отношении гуманитарного сектора (Рубинштейн, 2010, с. 164; 2014, с. 507–508). Институт ИБН предусматривает возможность свободного выбора приоритетных направлений расходования небольшой части бюджетных средств (в пределах 2% уплачиваемого налога на доходы физических лиц) и реализует право налогоплательщиков самостоятельно решать, какие виды культурной, образовательной и научной деятельности имеют для них наибольшее значение.

В основе этого механизма лежит четвертьвековая успешная практика европейских стран, в соответствии с которой отчисления от подоходного налога направляются в сферу культуры (Fazekas, 2000; Kuti, Vajda, 2000; Хаунина, 2013). Отмечу также, что число стран, где используется этот эффективный институт гражданского общества, постепенно возрастает, как и растет число физических лиц, желаю-

Таблица 1

Институты финансирования опекаемых благ в гуманитарном секторе

Интересы общества	Институты	Производители опекаемых благ в гуманитарном секторе экономики		
		государственные организации	негосударственные НКО	коммерческие организации
Увеличение человеческого капитала в результате производства опекаемых благ государственными и муниципальными организациями в гуманитарном секторе	Ежегодные субсидии организациям культуры, образования и науки (государственные инвестиции)	+		
Расширение производства опекаемых благ, в том числе за счет привлечения негосударственных НКО и коммерческих организаций	Гранты из бюджетных и внебюджетных фондов (конкурс проектов)	+	+	+
	Налоговые льготы	+	+	+
	Волонтерская деятельность	+	+	
	Средства спонсоров и меценатов	+	+	

щих заниматься *процентной филантропией*. Введение института ИБН может существенно увеличить приток финансовых ресурсов в гуманитарный сектор, стать дополнительным и регулярным источником формирования и пополнения бюджетных и внебюджетных фондов, обеспечивающих конкурсное финансирование проектов с выделением грантов государственным и негосударственным производителям опекаемых благ. Устойчивость данного института поддержки культурной, образовательной и научной деятельности может быть обеспечена в результате известной *стратегии тратить, не растрачивая, накапливать*, основанной на развитии еще одной составляющей институциональной среды.

Институт эндаумент-фондов. Механизм эндаумент-фондов, реализующий эту стратегию, уже доказал свою эффективность в обеспечении стабильного источника финансирования гуманитарных программ (Хаунина, 2012, с. 75–87; Муzychuk, 2013, с. 232–244; Абанкина и др., 2014, с. 105–113). С принятием Федерального закона «О порядке формирования и использования целевого капитала некоммерческих организаций» (№ 275-ФЗ от

30.12.2006) появились реальные возможности для формирования совокупности бюджетных и внебюджетных фондов поддержки организаций культуры, образования и науки. Более десяти лет, прошедших с момента вступления этого закона в силу, охарактеризовались активным созданием эндаумент-фондов. И все же из-за нехватки финансовых ресурсов данная модель пока развивается крайне медленно (Муzychuk, Хаунина, 2015).

Важным этапом институциональной модернизации и непосредственно развития рассматриваемого института может стать формирование системы профильных эндаумент-фондов для организаций культуры, образования и науки в форме независимых НКО. Для обеспечения этих фондов финансовыми ресурсами, кроме традиционных источников формирования целевого капитала, имеет смысл предусмотреть механизмы их пополнения за счет средств от индивидуальных бюджетных назначений и иных поступлений, включая пожертвования спонсоров и меценатов (Рубинштейн, 2014, с. 214).

«Маркированные налоги» и общая схема финансирования. Следует обратить внимание

еще на один институт, который также целесообразно включить в комплекс мероприятий по институциональной модернизации. Речь идет о так называемых *маркированных налогах*, зарекомендовавших себя в ряде стран (Италии, Великобритании, странах Балтии и т.д.) как весьма эффективный инструмент ресурсного обеспечения фондов поддержки культурной, образовательной и научной деятельности. Маркированные налоги представляют собой специальные налоги, предусматривающие прямое направление в гуманитарный сектор доходов от конкретных видов налогов и сборов.

В качестве таких налогов, поступления от которых должны направляться непосредственно в систему эндаумент-фондов, по опыту зарубежных стран могут рассматриваться акцизные сборы на табак и алкоголь, – как, например, в Эстонии; налоги от доходов госу-

дарственной лотереи, прибыли казино, тотализаторов и букмекерских контор, – как, например, в Великобритании, Италии, Франции (Хаунина, 2004, с. 39–59; 2014, с. 252–262). На рис. 2 представлена общая схема многоканальной системы финансирования.

3. ОСОБЕННОСТИ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОЙ МОДЕРНИЗАЦИИ НАУКИ

Кроме *общего*, в благах, создаваемых в гуманитарном секторе, генерирующих экстернальный эффект, – увеличение человеческого капитала и экономического развития, – у фундаментальной науки есть *особенное*, выделяющее ее среди других отраслей данно-

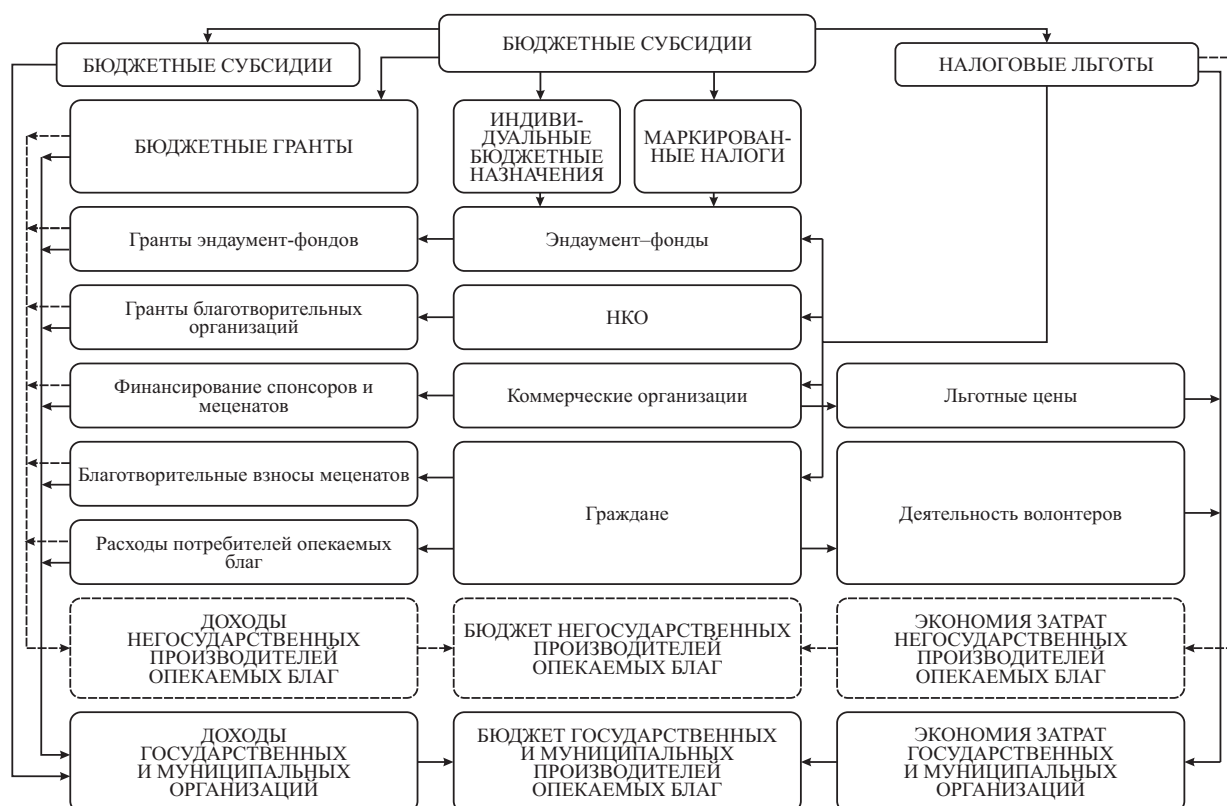


Рис. 2. Многоканальная система финансирования производителей опекаемых благ в гуманитарном секторе

го сектора. Если культура и образование производят определенные объемы товаров и услуг, принадлежащих группе *мериторных благ* (Musgrave, 1987; Head, 1988), спрос на которые предъявляют и государство, и индивидуумы, то фундаментальная наука создает *знание* в виде не имеющего объема *общественного блага*, заинтересованность в котором декларирует только государство (Samuelson, 1954; Buchanan, 1968).

Это фундаментальное отличие делает невозможным прямое использование в управлении наукой универсальных норм действующего с 2010 г. Федерального закона № 83-ФЗ, установившего прямую связь размера бюджетного финансирования государственных организаций с объемами государственных заданий, которые определяют учредители этих организаций. Стремление к унификации законодательства сыграло здесь негативную роль. Если для культуры и образования государственное задание устанавливается в отношении производства определенного количества культурных благ и числа обучающихся студентов, то для науки это превратилось в трудноразрешимую проблему.

Попытки ее решения совпали с реформой РАН, определившей нового учредителя академических институтов, – Федеральное агентство научных организаций (ФАНО), которое, игнорируя особенности научной деятельности, создающей общественное благо, директивно установило в качестве его измерителя число опубликованных статей в отечественных или зарубежных журналах, индексируемых в РИНЦ или международных наукометрических базах данных (МНБД), а также разного рода *хирши* (Полтерович и др., 2018, с. 127). Содержательные результаты исследований, как и сам научный процесс, оказались за пределами интересов ФАНО, а теперь и Минобрнауки. Их заменили количественные показатели РИНЦ и МНБД (Молини, Боденхаузен, 2017).

Адаптируясь к насаждаемой системе управления наукой и высшей школой, став очередной жертвой *закона Гудхарта* (Игра

в цифирь..., 2011), сотрудники исследовательских институтов и университетов стремятся сегодня «всеми правдами и неправдами» повысить свои «библиометрические успехи» (Рубинштейн, Слуцкий, 2018), от которых зависит теперь значительная часть их заработной платы. При этом явно избыточное внимание менеджеров от науки всех уровней к количественным показателям обусловило и другое неприятное явление – появились многочисленные *умельцы* с высоким уровнем цитирования, множество откровенно некачественных статей и довольно большая группа *мусорных* журналов (Шиповалова, 2014; Балацкий, Екимова, 2015).

Все это не могло не породить и соответствующий рынок – назову его, по аналогии с работой Джорджа Акерлофа, *рынком лимонных публикаций*, с предложением *опубликовать за плату* статьи в журналах, индексируемых в РИНЦ и (или) МНБД. Некоторые университеты стали выделять даже своим сотрудникам специальные средства, чтобы те могли оплачивать подобные публикации; началась и настоящая *охота за аффилиациями* – ради увеличения рейтинга вуза приглашение работать на условиях совместительства, без обязанности читать лекции для студентов и аспирантов, авторов статей с высоким уровнем цитирования.

Этот рынок, возникший как следствие «изъяна общественного выбора» (Рубинштейн, Городецкий, 2018) – провозглашения ФАНО в качестве общественного интереса рост числа журнальных публикаций, привел к известному феномену «неблагоприятного отбора» (Akerlof, 1970), когда качественные работы и журналы стали вытесняться плохими статьями и «мусорными» изданиями¹. Опыт последних лет позволяет сделать об-

¹ Отмечу, что ряд авторов видят в этом феномене более широкую институциональную проблему, смысл которой заключается в том, что формализация институтов порождает неблагоприятный отбор во всех без исключения случаях, когда она совершается (Нижегородцев, 2018; Симченко и др., 2018).

ший вывод: использование в государственном управлении наукой количественных измерителей результатов научной деятельности наносит ей очевидный вред.

В этих неблагоприятных условиях, когда потребность общества в фундаментальной науке необоснованно трактуется учредителем академических институтов в терминах числа журнальных статей и их цитируемости, порождая «рынок лимонных публикаций», необходимо искать приемлемые институциональные изменения, направленные на устранение последствий возникшего *патерналистского провала* государства.

Прежде всего необходимо отделить собственно *исследовательскую* деятельность академических институтов – обсуждения на ученых советах, семинарах и конференциях промежуточных и итоговых результатов работы ученых; разного рода научных докладов и коллективных трудов, а также дискуссии по фундаментальным научным проблемам, создающие атмосферу научного созидания, необходимую как для сложившихся ученых, так и для молодого поколения исследователей, способствующую появлению новых идей и приросту знания, – от *вторичной* (по отношению к исследованиям) работы, направленной на подготовку и публикацию статей в научных журналах. Любые *попытки замещения* академической среды количественными показателями оценки институтов ведут к *деградации* отечественной науки.

Поэтому представляется целесообразным руководство исследовательской деятельностью институтов вернуть Российской академии наук (РАН), закрепив содержательные принципы формирования научных планов и оценки их исполнения. Вместе с тем простой возврат к прежней РАН не может решить всех назревших проблем. Следует сознавать, что это замкнутое экспертное сообщество стало фактическим монополистом в определении истинности научного знания. С учетом же некритического и корпоративно лояльного отношения внутри этого сообщества социальный лифт, который должен базироваться на

научных достижениях, в ряде случаев становится, по выражению А. Рубцова, *восходящим мусоропроводом*. Очевидно, что сама РАН нуждается в реформировании. Невмешательство чиновничьих структур в управление исследовательской деятельностью и сохранение присущей РАН демократической системы самоуправления должны быть дополнены эффективными процедурами выработки обоснованных заключений экспертного сообщества в отношении результатов научной деятельности, а также принципиальными изменениями в механизмах горизонтальной и вертикальной мобильности ученых.

Предлагаемые преобразования необходимо обеспечить и соответствующим бюджетным финансированием, объем которого, как и в других государственных организациях гуманитарного сектора, должен быть обусловлен *обязательствами учредителя* компенсировать дефицит дохода академических институтов, возникающий в силу объективных экономических закономерностей. Причем ввиду отсутствия показателя производительности труда, не имеющего в науке смысла, он состоит из трех элементов: базового дефицита дохода, равного субсидии предыдущего года; инфляционного прироста незарплатных расходов и роста издержек на оплату труда в результате увеличения ставки заработной платы, установленной государством в текущем году.

О механизме стимулирования *публикационной активности*. К сожалению, пока нет оснований рассчитывать на то, что государство (в лице учредителя академических институтов) откажется от своего ошибочного выбора – определения в качестве целей научной деятельности роста числа журнальных публикаций. Похоже, что иных способов управления, кроме опоры на количественные показатели, у бюрократии нет.

Поэтому, оставаясь принципиальным противником количественных показателей научной деятельности, отмечу возможность решений, которые могли бы устранить или ослабить негативные последствия имеющего ме-

сто изъяна общественного выбора. В данном случае задача институциональной модернизации состоит в создании корректного *экономического механизма*, стимулирующего реализацию декларируемого от имени общества интереса, – роста числа журнальных публикаций сотрудников исследовательских организаций, но не *замещающего, а дополняющего* академическую деятельность институтов.

Речь идет о возможной трансформации *общественного блага*, создаваемого наукой, в *мериторное благо* посредством институционализации еще одного субъекта научной деятельности – журналов, миссией которых является публичное распространение знания и обеспечение коммуникации между российскими и зарубежными учеными. Создавая *производные от знания* продукты – публикации научных статей, они участвуют в формировании рынка научных работ, спрос на которые предъявляют указанные журналы, а предложение формируют авторы статей. В этом случае издержки журналов кроме обычных издательских расходов должны включать оплату авторского гонорара и труда рецензентов.

Понятно, что и перед научными журналами встает та же проблема – компенсации их убытков (дефицита дохода), поскольку доходы от издательской деятельности не покрывают всех издержек, обуславливая потребность во внешнем финансировании. Экономическая наука рассматривает следующие возможности: доходы от подписки на журналы и их розничных продаж; гранты из бюджетных и внебюджетных фондов, обеспечивающие дополнительный доход; предоставление соответствующих налоговых льгот, способствующих снижению издержек издательской деятельности; работа волонтеров, обеспечивающих экономию затрат журналов²; средства спонсоров и меценатов, направляемые на их поддержку.

² Известно, что большая часть главных редакторов и членов редколлегии научных журналов исполняют свои обязанности на общественных началах, являясь, по сути, волонтерами.

Основой журнальной реформы и реализации указанных возможностей могла бы стать *специальная федеральная программа государственной поддержки научных журналов*, направленная на финансовое обеспечение расходов периодических научных изданий, включая оплату гонорара авторам опубликованных статей и их рецензентам, а также выделение *целевых субсидий научным библиотекам* университетов и академических институтов для оплаты подписки на основные научные журналы.

Наиболее эффективным институциональным решением в указанной программе может стать создание системы профильных эндаументов по различным научным дисциплинам посредством разового внесения необходимых средств и последующего пополнения этих фондов целевого капитала за счет поступлений от индивидуальных бюджетных назначений (ИБН) и маркированных налогов (Институты..., 2015). При этом пропорция между прямым финансированием журналов из средств инвестиционного дохода эндаумента и целевыми субсидиями научным библиотекам на оплату подписки на журналы может быть разной, включая расходование всех финансовых ресурсов программы исключительно на обеспечение журнальной подписки.

Определенной модификацией журнальной реформы может быть распределение авторского гонорара между автором и научной организацией, где была подготовлена соответствующая журнальная публикация. Содержательной же доминантой этой институциональной модернизации является замена порочной практики нормирования научного труда альтернативным механизмом, генерирующим экономические *стимулы, но не обязательства* (!), способствуя увеличению публикаций и тем самым удовлетворению декларируемых Минобрнауки потребностей общества.

У меня нет уверенности в том, что некоторые государственные головы не попытаются использовать предлагаемую программу поддержки научных журналов для сокраще-

ния финансирования академических институтов. К сожалению, и в самом Президиуме РАН раздаются голоса в пользу проталкиваемого финансовым ведомством конкурсного финансирования фундаментальной науки и даже сокращения числа аспирантов. Таково мнение вице-президента РАН³ и президента РАН⁴. Очень хочется надеяться, что это лишь заблуждения текущего момента и уступки в предлагаемых обстоятельствах. Думается, научное понимание природы финансирования науки как *обязательств* учредителя, не допускающих конкурсных процедур, и осознание реальной потребности российской науки в очевидно большем числе нормально оплачиваемых аспирантов постепенно восстановится. Не забывая про риски этого *управленческого провала*, имеющего финансовую подоплеку, следует подчеркнуть, что для обеспечения программы государственной поддержки научных журналов должны направляться специальные бюджетные средства, возможно, уже на конкурсной основе, позволяющие ответить на интерес Минобрнауки в росте публикационной активности.

Отмечу также, что предлагаемая институциональная реформа содержит конкурентный механизм повышения качества научных статей и самих журналов, публикующих указанные статьи. Для его запуска достаточно установить, что средства инвестиционного дохода эндаумента в рамках федеральной программы распределяются между научными журналами пропорционально их ежегодно определяемым рейтингам (Рубинштейн,

2018)⁵. В этом случае большой гонорар авторам смогут выплачивать те журналы, которые обладают более высоким рейтингом. И наоборот: свои статьи авторы будут стремиться публиковать в журналах, имеющих лучший рейтинг. Финансовая заинтересованность журналов в повышении своего рейтинга и возможность оплаты труда рецензентов будут способствовать эффективному выбору качественных статей, обеспечивая тем самым устранение механизма *неблагоприятного отбора*.

Отмечу также, что журнальная реформа приведет к некоторому перераспределению финансовых потоков. Если журналы, объективно не способные обеспечивать самоокупаемость, в нынешней ситуации финансируются в основном университетами и научными организациями, а теперь и авторами статей, то в результате реформы главным источником их доходов должны стать подписка научных библиотек, получающих целевые субсидии и гранты эндаумента.

Список литературы

- Абанкина Т.В., Куштанова Е.В., Романова В.В., Рудник Б.Л. Государственная поддержка культуры. М.: Изд-во НИУ «Высшая школа экономики», 2014.
- Балацкий Е.В., Екимов Н.А. Проблема манипулирования в системе РИНЦ // Вестник УрФУ. Серия «Экономика и управление». 2015. Т. 14. № 2. С. 166–178.

³ «В вузах система распределения государственного задания по конкурсу была введена еще в 2015 году, когда я был председателем Совета по науке при Министерстве по образованию и науке. Мы одобрили это нововведение и предложили, чтобы аналогичная система была внедрена для всех фундаментальных научных исследований» (Хохлов, 2018).

⁴ «У нас сейчас в аспирантуре обучается около 20 тысяч человек... При этом необходимости в таком количестве аспирантов нет, достаточно будет 10 тысяч человек» (Сергеев, 2019).

⁵ Следует отметить, что в настоящее время рейтинги экономических журналов, устанавливаемые в РИНЦ (ядро РИНЦ и база RSCI, не говоря уже о списках ВАК), представляют, к сожалению, довольно произвольное ранжирование, опираться на которое вряд ли целесообразно. Нужны новые решения, которые позволили бы выделить четыре или пять упорядоченных групп журналов, коррелирующих с общественным мнением в отношении их научной репутации.

- Беккер Г.С. Человеческое поведение: экономический подход. М.: ГУ ВШЭ, 2003. 672 с.
- Гринберг Р.С. Рубинштейн А.Я. Государство & индивидум. Экономическая дилемма. М.: Весь мир, 2013. 480 с.
- Игра в цифры, или как теперь оценивают труд ученого: сборник статей о библиометрике. М.: МЦНМО, 2011.
- Институт общественной поддержки культурной деятельности / под ред. А.Я. Рубинштейна. М.: Гос. ин-т искусствознания, 2015. 264 с.
- Капелюшников Р.И. Экономические очерки: методология, институты, человеческий капитал. М.: Изд. дом НИУ «Высшая школа экономики», 2016. 574 с.
- Молини А., Боденхаузен Д. Библиометрия как оружие массового цитирования // Вестник Российской академии наук. 2017. Т. 87. № 1. С. 70–77.
- Музычук В.Ю. Государственная поддержка культуры: ресурсы, механизмы, институты. СПб.: Нестор История, 2013. 280 с.
- Музычук В.Ю. Финансирование культуры в России: шаг вперед и два назад... // Журнал Новой экономической ассоциации. 2019. № 1 (41). С. 208–215.
- Музычук В.Ю., Хаунина Е.А. Институт эндаумент-фондов. В кн.: Институты общественной поддержки культурной деятельности / под ред. А.Я. Рубинштейна. М.: Гос. ин-т искусствознания, 2015. С. 69–90.
- Нижегородцев Р.М. Формализация институтов как механизм ухудшающего отбора // Глобализация экономики и российские производственные предприятия: материалы 16-й Международной научно-практической конференции, 14–18 мая 2018 г., г. Новочеркасск. Новочеркасск: ЮРГПУ (НПИ), 2018. С. 27–39.
- Полтерович В.М., Заостровцев А.П., Гурвич Е.Т., Волчкова Н.А., Григорьев Л.М., Яковлев А.А. Стимулы академических и прикладных исследований и формирование экономического сообщества: материалы круглого стола в рамках XIX Апрельской международной научной конференции Нац. исслед. ун-та «Высшая школа экономики» // Вопросы экономики. 2018. № 10.
- Рубинштейн А.Я. Наука // Российский экономический журнал. 2005. № 4. С. 32–40.
- Рубинштейн А.Я. Меритория и экономическая социодинамика: дискуссия с Ричардом Масгрейвом // Вопросы экономики. 2009. № 11. С. 98–109.
- Рубинштейн А.Я. Вместо заключения // Журнал Новой экономической ассоциации. 2010. № 6. С. 163–164.
- Рубинштейн А.Я. Методологический анализ теории опекаемых благ / *Urbi et Orbi*: в 3 т. Т. 1: Теоретическая экономика. СПб.: Алетейя, 2014.
- Рубинштейн А.Я. Российские экономические журналы: табель о рангах // Экономическая наука современной России. 2018. № 1. С. 108–130.
- Рубинштейн А.Я. О государственных инвестициях в гуманитарном секторе экономики // Журнал Новой экономической ассоциации. 2019а. № 1 (41). С. 225–232.
- Рубинштейн А.Я. О провалах государства и несостоявшихся реформах в гуманитарном секторе // Вопросы теоретической экономики. 2019б. № 1. С. 116–132.
- Рубинштейн А.Я., Слуцкий Л.Н. Multiway data analysis и общая задача ранжирования журналов // Прикладная эконометрика. 2018. Т. 50. С. 90–113.
- Рубинштейн А.Я., Городецкий А.Е. Государственный патернализм и патерналистский провал в теории опекаемых благ // *Journal of Institutional Studies*. 2018. Т. 11. № 4. С. 6–25.
- Рубинштейн А.Я., Славинская О.А. О новом подходе к финансовому обеспечению государственного задания организациям искусства // Вопросы государственного и муниципального управления. 2018. № 4. С. 32–60.
- Рудник Б.Л., Романова В.В. Бюджетное финансирование социально-культурной сферы // Журнал Новой экономической ассоциации. 2017. № 2 (34). С. 124–142.
- Сергеев А.М. Работает вхолостую: аспирантуру ждет реформа. 24.02.2019. URL: <https://info.sibnet.ru/article/547697>.
- Симченко Н.А., Цёхла С.Ю., Нижегородцев Р.М., Гордилько Н.П. Институты формирования нового качества экономического роста. Симферополь: Антикава, 2018. Гл. 4. 172 с.
- Федеральный закон № 83-ФЗ: основные положения, механизмы и инструменты / Министерство

- финансов Российской Федерации. Нац. исслед. ун-т «Высшая школа экономики» / под ред. М.Ю. Алашкевича, Б.Л. Рудника. М.: Изд. дом ВШЭ, 2011.
- Хаунина Е.А. Государственные лотереи как институт финансирования культуры // Институты финансирования культуры: опыт зарубежных стран. М.: Институт социальной экономики, 2004. С. 39–59.
- Хаунина Е.А. «Процентная филантропия» – дополнительный финансовый ресурс организаций социально-культурной сферы // Журнал Новой экономической ассоциации. 2012. № 2 (12). С. 141–143.
- Хаунина Е.А. «Процентная филантропия» – проблемы трансплантации успешного института финансовой поддержки культурной деятельности // Культура и рынок. Опекаемые блага. СПб.: Алетейя, 2013.
- Хаунина Е.А. Новые подходы к финансированию культуры. [Электронный ресурс] Ежегодный государственный доклад о состоянии культуры в Российской Федерации в 2013 году // МК РФ. 2014. 1 ноября. URL: http://mkrf.ru/upload/mkrf/mkdocs2014/doklad_block.pdf.
- Хохлов А.Р. Тех, кто не тянет, государству не надо финансировать. 2018. 5 декабря. URL: <https://indicator.ru/article/2018/12/05/kak-izmenitsya-finansirovanie-nauki-v-rossii>.
- Шиповалова Л.В. Индекс цитирования и объективность экспертов (попытка философствования на злобу дня) // Высшее образование в России. 2014. № 2. С. 119–125.
- Akerlof G.A. The market for “lemons”: Quality uncertainty and the market mechanism // The Quarterly Journal of Economics. 1970. Vol. 84. August. P. 488–500.
- Baumol W.J., Bowen W.G. Performing arts: The economic dilemma. N.Y.: The Twentieth Century Fund, 1996.
- Buchanan J.M. The demand and supply of public goods. Chicago: Rand McNally & Company, 1968.
- Fazekas E. The 1% law in Hungary: Private donation from public funds to the civil sphere // The Journal of East European Law (Columbia University). 2000. Vol. 7. № 3–4.
- Grinberg R.S., Rubinstein A.Y. Economic sociodynamics. Berlin, N.Y.: Springer, 2005. 190 p.
- Head J.G. On merit wants // Finanzarchiv. 1988. № 46. P. 1–37.
- Kuti E., Vajda A. Citizen's votes for non-profit activities in Hungary. Nonprofit Information and Training Center. N.Y.: Non-Profit Research Group, 2000.
- Musgrave R.A. Merit goods. In: Eatwell J., Milgate M., Newman P. (eds.). The New Palgrave Dictionary of Economics. L.-Basingstoke: Palgrave, 1987. P. 452–453.
- Neck R., Getzner M. Austrian government expenditures: Wagner's Law or Baumol's Disease? // International Business & Economics Research Journal (IBER). 2007. Vol. 6. № 11. P. 49–66.
- Nordhaus W. Baumol's diseases: A macroeconomic perspective // Contributions to Macroeconomics (Berkeley Electronic Press). 2008. Vol. 8 (1).
- Samuelson P.A. The pure theory of public expenditure // Review of Economics and Statistics. 1954. № 36. P. 387–89.
- Shultz N. Human capital: Policy issues and research opportunities. In: Human Resources. Fiftieth Anniversary Colloquium VI. N.Y., 1975. P. 69.
- Sunstein C., Thaler R. Libertarian paternalism // American Economic Review. 2003. Vol. 93. P. 175–179.

Рукопись поступила в редакцию 18.04.2019 г.

FINANCING THE PATRONIZED GOODS IN THE HUMANITARIAN SECTOR OF ECONOMY (Experience of Institutional Research)

A.Ya. Rubinshtein

DOI: 10.33293/1609-1442-2019-3(86)-61-77

Alexander Ya. Rubinshtein, Federal State Budgetary Institution of Science Institute of Economics, Russian Academy of Sciences, State Institute for Art Studies, Moscow, Russia, arubin@aha.ru; tizina@mail.ru

The article presents the rationale for the investment activity of the state, directly aimed at the realization of the society's

interests, as well as for the reform activities, the task of which is to modernize the institutional environment in order to maximally harmonize the interests of society and economic agents. Within the framework of the first direction, an original approach and a corresponding method of determining the volume of public investment to producers of patronized goods in the humanitarian sector are proposed, based on an assessment of the necessary compensation of the deficit in their income, arising as a result of objective economic patterns and social norms, established by the state. Within the framework of the second direction the need for institutional changes is discussed, which pushes the state to reform existing institutions in order to generate additional motivation for expanding the production of patronized goods, as a result of the maximum possible convergence of interests of economic agents and society as a whole. It is about creating economic incentives and generally favorable conditions for attracting to the humanitarian sector, including non-governmental non-profit organizations, as well as commercial organizations that have their own interests, sometimes far from the public goals of increasing human capital. As a general vector of institutional modernization of the conditions of cultural, educational and scientific activities, it was recommended to use institutions of individual budget assignments, tax benefits, marked taxes and endowment funds. The final part of the research is devoted to analyzing the consequences of the “flaw in public choice” – the proclamation of a growing number of journal publications and the peculiarities of institutional modernization of science, including the “journal reform”, as a public interest. It was recommended to develop a Federal program of state support to the scientific journals, ensuring their efficient operation, including paying fees to authors and reviewers, as well as allocating targeted subsidies to university and academic research libraries to pay for subscriptions to major scientific journals.

Keywords: patronized goods, institutions, investments; human capital; cost disease, lag in labor productivity, income deficit, subsidy, institutional modernization; reform of the Russian Academy of Sciences (RAS), program of support to scientific journals.

JEL: B52, H52, L3, I2, P35, Z1.

References

Akerlof G.A. (1970). The Market for “Lemons”: Quality Uncertainty and the Market Mechanism. *The*

Quarterly Journal of Economics, vol. 84, August, pp. 488–500.

Abankina T.V., Kushtanina E.V., Romanova V.V., Rudnik B.L. (2014). State support of culture. Moscow: Higher School of Economics (in Russian).

Balatsky E.V., Ekimova N.A. (2015). The problem of manipulation in the RISC system. *Bulletin of URFU. Series “Economics and Management”*, vol. 14, no. 2, p. 166–178 (in Russian).

Becker G.S. (2003). Human behavior: an economic approach. Moscow: SU–Higher School of Economics, 672 p. (in Russian).

Grinberg R.S., Rubinstein A.Y. (2013). State & individual. Economic dilemma. Moscow, The Whole World, 480 p. (in Russian).

Playing tsifir (2011). A Game of *digitals*, or how the work of a scientist is now assessed (collection of articles on bibliographic). Moscow, MTSNMO (in Russian).

Institute of the Public Support of the Cultural Activity (2015). Ed. A.Ya. Rubinstein. Moscow, State Institute of Art History, 264 p. (in Russian).

Kapelyushnikov R.I. (2016). Economic essays: methodology, institutions, human capital. Moscow, Publ. House of the Higher School of Economics, 574 p. (in Russian).

Molini A., Bodenhausen D. (2017). Bibliometric as a weapon of mass citation. *Bulletin of the Russian Academy of Sciences*, vol. 87, no. 1, pp. 70–77 (in Russian).

Muzychuk V.Yu. (2013). State support of culture: resources, mechanisms, institutions. Saint-Petersburg: Nestor History, 280 p. (in Russian).

Muzychuk V.Yu. (2019). Financing Culture in Russia: A Step Ahead and Two Backwards... *Journal of the New Economic Association*, no. 1 (41), pp. 208–215 (in Russian).

Muzychuk V.Yu., Khaunina E.A. (2015). Endowment Fund Institute. In: Institutes of public support for cultural activities. Ed. A.Ya. Rubinstein. Moscow, State Institute of Arts, pp. 69–90 (in Russian).

Nizhegorodtsev R.M. (2018). Formalization of institutes as a mechanism of worsening selection. Globalization of economy and Russian production enterprises: Proceedings of the 16th International Scientific and Practical Conference. May 14–18, 2018, Novocherkassk. Novocherkassk: South

- Russian State Pedagogical University (NPI), pp. 27–39 (in Russian).
- Polterovich V.M., Zaostrovtshev A.P., Gurvich E.T., Volchkova N.A., Grigoriev L.M., Yakovlev A.A. (2018). Incentives for academic and applied research and the formation of the economic community (Materials of the round table in the framework of the XIX April International Scientific Conference of the National Research University Higher School of Economics). *Voprosy Ekonomiki*, no. 10, pp. 136–155 (in Russian).
- Rubinstein A.Ya. (2005). Science, culture and education: an obstacle or condition for economic growth? (On the projected reform of budgetary institutions). *Russian Economic Journal*, no. 4, pp. 32–40 (in Russian).
- Rubinstein A.Y. (2009). Meritoric and Economic Socio-dynamics: A Discussion with Richard Musgrave. *Voprosy Ekonomiki*, no. 11, pp. 98–109 (in Russian).
- Rubinstein A.Y. (2010). Instead of conclusion. *Journal of the New Economic Association*, no. 6, pp. 163–164 (in Russian).
- Rubinstein A.Y. (2014). Methodological analysis of the theory of patronized goods. In: *Urbi et Orbi*, in 3 vol., vol. 1: Theoretical economics. St. Petersburg: Aletheia (in Russian)
- Rubinstein A.Y. (2018). Russian economic journals: the table of ranks. *Economic Science of Modern Russia*, no. 1, pp. 108–130 (in Russian).
- Rubinstein A.Y. (2019a). On public investment in the humanitarian sector of the economy. *Journal of the New Economic Association*, no. 1 (41), pp. 225–232 (in Russian).
- Rubinstein A. Ya. (2019b). On the failures of the state and failed reforms in the humanitarian sector. *Questions of Theoretical Economics*, no. 1, pp. 116–132 (in Russian).
- Rubinstein A.Ya., Slutskin L.N. (2018). Multiway data analysis and the general task of journal rankings. *Applied Econometrics*, vol. 50, pp. 90–113 (in Russian).
- Rubinstein A.Ya., Gorodetsky A.E. (2018) State paternalism and paternal-leaf failure in the theory of ward benefits. *Journal of Institutional Studies*, vol. 11, no. 4, pp. 6–25 (in Russian).
- Rubinstein A.Ya., Slavinskaya O.A. (2018). On the new approach to the financial provision of the state task to the organizations of art. *Issues of State and Municipal Management*, no. 4, pp. 32–60 (in Russian).
- Rudnik B.L., Romanova V.V. (2017). Budget financing of social and cultural sphere. *Journal of the New Economic Association*, no. 2 (34), pp. 124–142 (in Russian)
- Sergeev A.M. (2019). It works idle: postgraduate education is waiting for reform. 24/02/2019. URL: <https://info.sibnet.ru/article/547697/> (in Russian).
- Simchenko N.A., Tsyokhla S.Yu., Nizhegorodtsev R.M., Goridko N.P. Institutes of formation of new quality of economic growth. Simferopol, Antiqua LLC, 2018. (Chapter 4). 172 p. (in Russian).
- Federal Law No. 83-ФЗ: Basic Provisions, Mechanisms, and Tools / Ministry of Finance of the Russian Federation (2011). Nat. Researches University “Higher School of Economics”. Ed. M.Yu. Alashkevich, B.L. Rudnik. Moscow, Publ. House at the Higher School of Economics (in Russian).
- Haunina E.A. (2004). State lotteries as an institution for the financing of culture. Institutes of financing culture: the experience of foreign countries. Moscow, Institute of Social Economics, pp. 39–59 (in Russian).
- Haunina E.A. (2012). “Percentage Philanthropy” – Additional Financial Resource of Social and Cultural Organizations. *Journal of New Economic Association*, no. 2 (12), pp. 141–143 (in Russian).
- Haunina E.A. (2013). “Percentage Philanthropy” – problems of transplantation of a successful institution of financial support for cultural activities. *Culture and Market. Trustee Benefits*. Saint-Petersburg: Aletheia (in Russian).
- Haunina E.A. (2014). New approaches to the financing of culture. [Electronic resource] Annual state report on the state of culture in the Russian Federation in 2013. *Moskovsry Komsomolets RF*. 11/01/2014. URL: http://mkrf.ru/upload/mkrf/mkdocs2014/doklad_block.pdf (in Russian).
- Khokhlov A.R. (2018). Those who do not pull, the state does not need to finance 5/12/2018. URL: <https://indicator.ru/article/2018/12/05/kak-izmenitsya-finansirovanie-nauki-v-rossii> (in Russian).

- Shipovalova L.V. (2014). Citation index and objectivity of experts (an attempt to philosophize on the topic of the day). *Higher Education in Russia*, no. 2, pp. 119–125 (in Russian).
- Baumol W.J., Bowen W.G. (1996). *Performing Arts: The Economic Dilemma*. New York, The Twentieth Century Fund.
- Buchanan J.M. (1968). *The Demand and Supply of Public Goods*. Chicago, Rand McNally & Company.
- Fazekas E. (2000). The 1% Law in Hungary: Private Donation from Public Funds to the Civil Sphere. *The Journal of East European Law* (Columbia University), vol. 7, no. 3–4.
- Grinberg R.S., Rubinstein A.Y. (2005). *Economic Socio-dynamics*. Berlin, New York, Springer, 190 p.
- Head J.G. (1988). On Merit Wants. *Finanzarchiv*, no. 46, pp. 1–37.
- Kuti E., Vajda A. (2000). Citizen's Votes for Non-Profit Activities in Hungary. Nonprofit Information and Training Center. New York, Non-Profit Research Group.
- Musgrave R.A. Merit Goods. In: Eatwell J., Milgate M., Newman P. (eds.). *The New Palgrave Dictionary of Economics*. London-Basingstoke, Palgrave, 1987, pp. 452–453.
- Neck R., Getzner M. (2007). Austrian Government Expenditures: Wagner's Law or Baumol's Disease? *International Business & Economics Research Journal* (IBER), vol. 6, no. 11, pp. 49–66.
- Nordhaus W. (2008) Baumol's Diseases: A Macroeconomic Perspective. *Contributions to Macroeconomics* (Berkeley Electronic Press), vol. 8(1).
- Samuelson P.A. (1954). The Pure Theory of Public Expenditure. *Review of Economics and Statistics*, no. 36, pp. 387–89.
- Shultz N. (1975). Human Capital: Policy Issues and Research Opportunities. In: *Human Resources*. Fiftieth Anniversary Colloquium VI. N.Y., p. 69.
- Sunstein C., Thaler R. (2003). Libertarian Paternalism. *American Economic Review*, vol. 93, pp. 175–179.

Manuscript received 18.04.2019

ИНИЦИАТИВНОЕ БЮДЖЕТИРОВАНИЕ КАК ИНСТРУМЕНТ ФИНАНСИРОВАНИЯ ТЕРРИТОРИАЛЬНОГО ОБЩЕСТВЕННОГО САМОУПРАВЛЕНИЯ

В.В. Вагин, Н.А. Шаповалова

DOI: 10.33293/1609-1442-2019-3(86)-77-90

Статья посвящена актуальной теме – институциональному анализу инициативного бюджетирования и территориального общественного самоуправления, а также возможности их интегрирования. За несколько последних лет в России была выстроена система гражданского участия в бюджетных решениях, создана нормативно-правовая база, обучены тысячи сотрудников органов государственной власти и местного самоуправления, появились проектные центры сопровождения развития инициативного бюджетирования. Участие граждан в бюджетных решениях способно существенным образом ускорить развитие низового звена местного самоуправления. Инициативное бюджетирование – инновационный инструмент общественных финансов и одновременно социальная технология, позволяющая обеспечить реальное вовлечение граждан в вопросы государственного и муниципального управления. Программы развития инициативного бюджетирования позволяют перевести на системную основу финансирование проектов, направленных на решение вопросов

© Вагин В.В., Шаповалова Н.А., 2019 г.

Вагин Владимир Владимирович, к.филос.н., руководитель Центра инициативного бюджетирования Научно-исследовательского финансового института Министерства финансов РФ, Москва, Россия, vagin@nifi.ru
Шаповалова Наталья Арнольдовна, старший научный сотрудник Центра инициативного бюджетирования Научно-исследовательского финансового института Министерства финансов РФ, Москва, Россия, Shipovalova@nifi.ru

местного значения, с участием граждан. Результаты и материалы данного исследования могут послужить фундаментом для теоретического осмысления институционального развития общественных финансов на региональном и местном уровнях. В то же время данная область практического знания, интенсивно развивающаяся в последние годы, нуждается в глубоком институциональном анализе.

Ключевые слова: общественные финансы, институциональный анализ, инициативное бюджетирование, самообложение, местное самоуправление, территориальное общественное самоуправление, софинансирование, Россия.

JEL: H76; H72.

Значение вовлечения территориальных сообществ в дела местного самоуправления не вызывает сомнений. Свидетельством важности этого направления работы стало Послание Президента РФ Федеральному Собранию от 1 марта 2018 г.¹, в котором вопросам развития местного самоуправления (МСУ) было уделено значительное внимание. Подписанный 7 мая 2018 г. Указ Президента РФ «О национальных целях и стратегических задачах развития Российской Федерации на период до 2024 года», в котором Правительству РФ при разработке национального проекта в сфере жилья и городской среды предписано исходить из того, что в 2024 г. необходимо обеспечить «создание механизма прямого участия граждан в формировании комфортной городской среды, увеличение доли граждан, принимающих участие в решении вопросов развития городской среды, до 30%»². В Кирове 5 августа 2017 г. на заседании Совета при Президенте РФ о развитии мест-

ного самоуправления³, посвященном опыту регионов в плане вовлечения граждан в решение вопросов местного самоуправления, была дана высокая оценка таким институтам местного самоуправления, как территориальное общественное самоуправление, сельские старосты, инициативное бюджетирование. В перечне поручений Президента РФ от 7 сентября 2017 г., подготовленном по итогам заседания, были сформулированы конкретные поручения федеральным и региональным органам государственной власти на 2018 г., которые нашли отражение в ключевом документе – о стратегическом планировании Правительства России до 2024 г.⁴, где институт территориального общественного самоуправления и инициативное бюджетирование (далее – ИБ) были призваны в равной степени обеспечивать должное качество управления общественными процессами, выступая условиями принятия взвешенных и социально ответственных решений по вопросам социально-экономического развития, в первую очередь на региональном и местном уровнях, и тем самым повышать эффективность бюджетных расходов.

В то же время вопросы теории участия граждан в бюджетных решениях еще не стали предметом активного научного осмысления. Безусловный междисциплинарный характер темы обусловил размывание предметного фокуса, сложности отнесения тематики инициативного бюджетирования к проблематике различных направлений экономической науки.

Таким образом, задачей предлагаемого исследования является систематизация разнообразного регионального опыта институциональной интеграции территориального

¹ Послание Президента РФ Федеральному Собранию от 1 марта 2018 г. URL: <http://kremlin.ru/events/president/transcripts/messages/56957>.

² Указ Президента РФ «О национальных целях и стратегических задачах развития Российской Федерации на период до 2024 года» от 7 мая 2018 г. URL: <http://kremlin.ru/events/president/news/57425>.

³ Перечень поручений по итогам заседания Совета по развитию местного самоуправления от 7 сентября 2018 г. [Электронный ресурс]. URL: <http://www.kremlin.ru/acts/assignments/orders/55571>.

⁴ Основные направления деятельности Правительства Российской Федерации на период до 2024 года. URL: <http://government.ru/news/34168>.

общественного самоуправления и нового инструмента финансирования его деятельности. Развитие практик участия граждан в бюджетных решениях, в том числе основанное на принципах инициативного бюджетирования, требует более глубокого применения *методологии институционального анализа*, разработанной в трудах Д. Норта и Дж. Ходжсона (Норт, 1997; Ходжсон, 2003).

В целях «определения правовых основ инициативного бюджетирования, а также наделения органов государственной власти субъекта Российской Федерации и органов местного самоуправления полномочиями по установлению особенностей реализации такого бюджетирования», Министерством финансов РФ подготовлен проект Федерального закона «О внесении изменений в Федеральный закон “Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации”», который был согласован с Министерством юстиции РФ и внесен в Правительство РФ. Одновременно в состав проекта Бюджетного кодекса РФ (новая редакция) были включены положения, позволяющие урегулировать вопросы использования инициативных платежей при формировании местных бюджетов, что является характерной особенностью большинства региональных практик инициативного бюджетирования. Согласно данным доклада Минфина России о лучшей практике развития инициативного бюджетирования в субъектах РФ и муниципальных образованиях за 2017 г. софинансирование проектов инициативного бюдже-

тирования населением и бизнесом в 2017 г. составило 1,1 млрд р. (в 2016 г. этот показатель оценивался в 0,7 млрд р.) (Доклад о лучшей практике развития..., 2018).

Прослеживается положительная динамика развития ИБ в субъектах РФ (в 2018 г. в 57 субъектах РФ реализуются одна или несколько практик ИБ разного уровня) (Доклад о лучшей практике развития..., 2018). Процесс внедрения механизма ИБ в деятельность региональных органов государственной власти проходит вполне успешно и без специального федерального регулирования. Если исходить из того что законодательное регулирование ИБ требуется, то позиция экспертов и практиков состоит в том, что искомое решение должно иметь рамочный характер, учитывать развивающийся с 2007 г. процесс во всем его многообразии⁵ и не конструировать нового, искусственного механизма. Такое регулирование не только не будет помогать органам государственной власти и местного самоуправления в запуске программ ИБ, но поставит под вопрос саму возможность продолжения и развития уже применяемых в субъектах РФ практик, доказавших свою эффективность и востребованных как властями, так и гражданами.

⁵ Решение совещания по вопросу «О законодательном регулировании инициативного бюджетирования» от 18 июля 2018 г., организованного Комитетом Совета Федерации по бюджету и финансовым рынкам [Электронный ресурс]. URL: http://budget.council.gov.ru/activity/activities/other_activities/94339/.

Таблица 1

Объем поступлений в местные бюджеты от самообложения граждан, млн р.

Показатели	Годы				
	2013	2014	2015	2016	2017
Число субъектов РФ	33	34	38	35	42
Объем поступлений в местные бюджеты от самообложения граждан	25,7	114,3	156,2	213,6	377,4

Источники: Доклад о состоянии местного самоуправления в Российской Федерации, перспективах его развития и предложения по совершенствованию правового регулирования организации и осуществления местного самоуправления. Общероссийский Конгресс муниципальных образований. Москва, 2018. С. 33.

Законотворческий процесс в вопросах местного самоуправления изобилует такими решениями. Типичным примером является самообложение, которое так и не стало эффективным механизмом самостоятельного решения проблем на местном уровне в силу излишне регламентированной процедуры, не отражающей реальные процессы на местах и не отвечающей потребностям населения.

Согласно статистике, собираемой Минюстом России, практика самообложения сконцентрирована преимущественно на территории трех субъектов РФ, где применяются поощрительные механизмы софинансирования из бюджетов субъектов средств, собранных гражданами в ходе референдумов⁶. В 2016 г. состоялось 1554 референдума о самообложении (в том числе 1429 – в Республике Татарстан), в 2017 г. – уже 1093 (из них 866 – в Республике Татарстан).

В перечне поручений Президента РФ от 7 сентября 2017 г. была обозначена необходимость совершенствования правового регулирования деятельности сельских старост и ТОС, практика регионального регулирования и поддержки которых также складывалась на протяжении последних 20 лет не просто и изменчиво (Вагин, Шаповалова, 2016; Диденко, Бабичев, 2018; Доклад о состоянии местного..., 2018; Рекомендации по применению механизма грантовой..., 2016). И если в отношении ТОС все-таки была сформирована правовая основа в Федеральном законе от 6 октября 2003 г. № 131-ФЗ «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации», то правовой регламентации деятельности сельских старост в федеральном законодательстве до принятия Федерального закона № 83 (№ 83-ФЗ)⁷

⁶ Материалы разных лет мониторинга развития системы местного самоуправления. URL: <http://minjust.ru/ru/press/news/monitoring-razvitiya-sistemy-mestnogo-samoupravleniya>.

⁷ Федеральный закон от 08.05.2010 № 83-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации в связи с совершен-

не было совсем, на региональном уровне формировались различные подходы к пониманию их правового статуса и предназначения. Возможно, именно отсутствие жестких норм регулирования данных институтов позволило органам власти субъектов РФ выработать собственную позицию и породило разнообразную практику применения этих институтов – с опорой на национальную, географическую и административно-территориальную специфику.

Безусловным минусом такого подхода является отсутствие системных мер поддержки, на что как раз и обратил внимание Президент РФ в своих поручениях. Другим следствием стагнации института территориального общественного самоуправления (ТОС) является тот факт, что существующая практика регулирования не обеспечивает органы территориального общественного самоуправления какими-либо властными полномочиями, а принимаемые ими решения не являются обязательными для муниципалитетов или иных органов власти, так как *не обеспечены механизмами государственного принуждения*⁸. Другой тенденцией последних лет является укрупнение, создание обширных по территории муниципальных образований с большим количеством разнотипных населенных пунктов, что отдаляет местную власть от жителей, затрудняет возможность полноценного участия жителей в вопросах местного самоуправления (Кураколов, Шевелев, 2019).

Исследуя ретроспективно практику формирования и развития ТОС в российских регионах, приходит понимание того, что для первых естественным образом сформиро-

ванием правового положения государственных (муниципальных) учреждений». URL: <http://www.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc&base=LAW&n=296071&dst=100031>.

⁸ Заседание Совета по развитию местного самоуправления от 5 августа 2017 г. г. Киров. Сайт Администрации Президента России [Электронный ресурс]. URL: <http://www.kremlin.ru/>.

вавшихся активных территориальных общественных самоуправлений официальные и целевые меры поддержки ТОС все-таки были вторичными. В отличие от сегодняшней, новой точки зрения на ТОС, предполагающей делегирование ТОС непосредственных обязанностей администраций муниципалитетов, которая существенно отличается от идеологии первых ТОС, природа которых была «волонтерской» (как и НКО) и «инициативной» (Решение Комитета Государственной Думы от 5 февраля 2018 г. № 8/88). Причем речь шла именно об инициативах жителей, чья деятельность была направлена на решение стоящих перед ними местных проблем, а не на решение «актуальных вопросов местного значения», которые должны решаться муниципалитетами. Как правило, активные ТОС всегда находят как внутренние ресурсы, так и финансовые возможности для воплощения своих инициатив, в том числе и в рамках программных методов поддержки субъектов РФ.

В настоящее время такие возможности для ТОС открылись в том числе через механизм инициативного бюджетирования, развиваемый органами власти субъектов РФ. Там, где институт ТОС начинал работать эффективнее других форм местного самоуправления, ситуация требовала иного уровня решений, что приводило к разработке регионального законодательства и выстраиванию системы такой поддержки. Видится, что именно таким образом развивался процесс в Архангельской области и Республике Бурятия⁹ – создавая поддержку в ответ на запрос населения. Напротив, создание специальных условий финансирования деятельности ТОС для развития этого института, подкручивание реальности юридическими методами в попытке отформатировать этот механизм оптимальным для государства образом способны привести лишь к росту формальных показателей по

числу создаваемых ТОС и освоенных бюджетных средств, но никак не к эффективному функционированию данной формы местного самоуправления.

В чем причина этой коллизии? Нельзя искусственным образом и за счет финансовых вливаний развить гражданское самосознание и воспитать ответственного за ту территорию, где проживает гражданин. Как только иссякает целевое бюджетное финансирование, а оно рано или поздно всегда заканчивается по мере истечения действия срока действия государственных программ, искусственно созданные для достижения целевых показателей ТОС перестают отвечать текущим вызовам. Ответственное гражданское поведение вырабатывается годами и проявляется постепенно в том случае, когда сообщество вынуждено объединяться для решения общих проблем, самостоятельно вырабатывать практики решения проблем, использовать различные возможности для развития территории, и далеко не всегда эти возможности бюджетные. Именно таким образом могут формироваться ТОС в процессе участия в программах ИБ – в ответ на вызов, а не на стимул.

Разнообразие форм участия граждан в местном самоуправлении является базовым, конституционным правом гражданина Российской Федерации. Сейчас в распоряжении граждан – спектр возможностей, как базирующихся на традиционных формах российского самоуправления (собрания и сходы граждан, сложившиеся в последние десятилетия, институт сельских старост, общественные советы, депутатские наказы), так и относительно новые формы – разнообразные практики инициативного бюджетирования, опирающиеся на более сложный механизм взаимодействия между местным сообществом, бизнесом и органами власти для решения вопросов местного значения. Непривычный и на первый взгляд сложный алгоритм реализации ИБ тем не менее не противоречит действующему законодательству и базируется на уже закрепленных в федеральном законодательстве формах реа-

⁹ Признанные лидеры в развитии ТОС, где выстроена система поддержки ТОС и приняты региональные законы.

лизации гражданами права на местное самоуправление.

Как раз отсутствие жесткого регулирования ИБ способствовало проявлению разнообразных практик ИБ. В каждом субъекте РФ были использованы уже сложившиеся формы самоуправления, которые активнее развивались на данной территории, – сходы, ТОС, сельские старосты, общественные советы. Они были ориентированы на те задачи организаторов, которые представляются им первостепенными (улучшение взаимодействия между гражданами и властью, эффективность расходования бюджета, развитие инфраструктуры сельских поселений, поиск нестандартных идей и пр.).

Уникальность механизма ИБ состоит в возможности гибко адаптироваться к местной специфике и разворачивать программы в заданном организаторами направлении. Уровень формализации и нормативного закрепления применяемых форм участия полностью зависел от местного контекста и намерений организаторов ИБ. Конкретный набор механизмов, как правило, закреплялся в определяющих порядок реализации нормативно-правовых актах или в методических рекомендациях. Именно так это и происходит в наиболее тиражируемой практике ИБ – Программе поддержке местных инициатив (Шульга и др., 2017). Насколько можно обобщить сложившуюся практику, закрепление тех или иных форм самоорганизации, в первую очередь ТОС, зависит от местного регулирования данного института. И поскольку законодательное регулирование ТОС не было широко распространено, то и формального закрепления в нормативно-правовых документах программ ИБ оно не получило.

Выработанное экспертным сообществом понимание процесса позволяет описать инициативное бюджетирование как совокупность практик вовлечения граждан в бюджетный процесс, объединенных общей идеологией гражданского участия, а также как сферу государственного регулирования участия населения в определении и выборе проектов, финансируемых за счет расходов бюджетной системы,

и последующем контроле за реализацией отобранных проектов (Шульга и др., 2017). Характерными особенностями инициативного бюджетирования (определяемыми как его процедурный канон) являются: непосредственное участие граждан в инициировании проектов; обсуждение и определение первоочередных предложений; реализация проектов, конкурсный отбор предложений; открытый, публичный характер процедур и общественный контроль над реализацией проектов.

Благодаря таким подходам механизм ИБ может быть применен в тематической повестке любого уровня государственной власти и местного самоуправления, где необходимо предусмотреть участие граждан в выработке решений, предполагающих расходы из государственного бюджета, в том числе с опорой на существующие формы местной самоорганизации – территориальные, функциональные или временно созданные для решения конкретной задачи. В той же логике для инициативного бюджетирования решений в сфере развития общественной инфраструктуры муниципальных образований может быть задействован институт ТОС, понимаемый как устойчивая форма самоорганизации граждан. При этом для получения бюджетного финансирования и реализации проекта в рамках ИБ органу ТОС не требуется его юридической регистрации в форме НКО, так как в практиках инициативного бюджетирования субсидии на реализацию проектов граждан поступают в бюджеты муниципалитетов, а реализация проектов и расходование бюджетных средств происходят при непосредственном контроле со стороны инициаторов проектов и заинтересованной общественности.

ПРИМЕРЫ ФОРМ ПОДДЕРЖКИ ТОС В СУБЪЕКТАХ РФ

По данным Минюста России, к началу 2018 г. на территории 5600 муниципальных образований в 76 субъектах РФ действовало

около 30 тыс. ТОС. Следует отметить, что похожую статистику Минюст приводил и два года назад: на начало 2016 г. общее число ТОС в Российской Федерации составляло 30 815, при этом ТОС в статусе НКО – 2117. На протяжении нескольких лет показатели развития ТОС существенным образом не меняются, что может быть связано с отсутствием системных мер поддержки развития ТОС. В то же время лишь 2500 ТОС по всей стране имеют статус юридических лиц и только 1700 используют бюджетные средства для решения вопросов местного значения на основе соглашений с муниципалитетом. Таким образом, более 90% ТОС действовали без юридического оформления (Доклад о состоянии местного самоуправления..., 2018).

Наиболее высоким уровнем развития ТОС отличаются регионы Центрального, Южного и отчасти Приволжского федеральных округов, где наблюдается относительно высокая плотность населения. Однако ТОС неравномерно распределены не только в масштабе страны, порой их число существенно различается в соседних субъектах РФ со схожими социально-демографическими параметрами. Например, в Саратовской области – 115 ТОС, а в соседней Волгоградской – 1500 ТОС; 25 ТОС в Вологодской области, а в Архангельской – 1055 (Доклад о состоянии местного самоуправления..., 2018).

Таблица 2
Численность ТОС в РФ

Год	Число МО, где создано не менее одного ТОС	ТОС, зарегистрированные органами МСУ	Число ТОС, зарегистрированных в форме юридического лица
2016	4800	27 600	2500
2017	5540	30 173	2149

Источник: Доклад о состоянии местного самоуправления в Российской Федерации, перспективах его развития и предложения по совершенствованию правового регулирования организации и осуществления местного самоуправления. Общероссийский Конгресс муниципальных образований. М., 2018. С. 74.

Неравномерный характер развития ТОС в субъектах РФ свидетельствует о том, что успешность деятельности ТОС зависит не столько от экономико-географических условий, а в значительной степени и от *внимания региональных и местных властей к этой теме*, что проявляется в наличии (либо отсутствии) различных механизмов и форм поддержки. В настоящее время только в пяти субъектах РФ приняты региональные законы о государственной поддержке ТОС: Архангельской области (2013), Ненецком автономном округе (2015), Московской области, (2017), Ульяновской области (2017), Республике Бурятия (2018). Почти 20 субъектов РФ в той или иной форме предусматривают бюджетные средства на поддержку ТОС, в том числе в рамках программных методов поддержки. В большинстве регионов такая поддержка реализуется в форме *межбюджетных трансфертов*, поддерживающих муниципальные программы развития ТОС (Республика Саха (Якутия), Хабаровский край, Новгородская, Ульяновская области). Встречается адресная поддержка из регионального бюджета проектов, реализуемых ТОС или с их участием (Тульская область). Отлично зарекомендовала себя практика проведения региональных конкурсов ТОС (Республика Бурятия, Забайкальский и Краснодарский края, Смоленская область), что позволяет предоставлять финансовую поддержку действительно востребованным местным сообществом проектам. Отдельные примеры такой поддержки ТОС рассматриваются в субъектах РФ как инициативное бюджетирование (Доклад о состоянии местного самоуправления..., 2018).

Финансовая поддержка ТОС осуществляется преимущественно через разного уровня *грантовые конкурсы*. Подобные механизмы активнее развиваются на уровне городских муниципальных образований. Примером тому может являться город Киров, на территории которого с 2008 г. реализуются мероприятия, направленные на создание и поддержку ТОС. В настоящее время зарегистрировано около 500 ТОС, объединяющих более 50 тыс.

человек. Усилия органов власти имеют целью вовлекать граждан в процесс решения городских проблем и формировать бережное отношение к городу. С 2013 г. проводится ежегодный конкурс проектов, направленных на поддержку социальных инициатив местного сообщества на территории *города Кирова*. Администрация города разработала следующий механизм поддержки инициатив граждан. Любой горожанин может создать или войти в уже действующий орган ТОС по месту жительства и совместно с другими горожанами решать жизненно важные проблемы подъезда, дома улицы, микрорайона. Наиболее активные представители органов ТОС по представлению территориальных управлений районов входят в *Городской координационный совет органов ТОС*, где вместе с главой администрации города Кирова решают общественно значимые проблемы. Активисты имеют возможность научиться грамотно оформлять свои идеи в проекты в *Школе социальных инициатив*, чтобы участвовать в городском грантовом конкурсе социальных проектов в системе ТОС и получать для них финансирование. Администрация города также проводит конкурсы уже реализованных проектов с целью популяризации лучшего опыта через СМИ. Государственная поддержка ТОС широко известна в Архангельской области, развивающей этот институт с 1998 г. Начиная с 2011 г. власти внедряют *программно-целевой метод финансирования движения ТОС*; субсидии на проектную деятельность ТОС получают как сельские, так и городские поселения и городские округа.

В регионе регулярно проводятся обучающие семинары, работает интернет-портал (<http://tos29.ru/>). Важной вехой стало принятие в феврале 2013 г. областного закона о государственной поддержке ТОС – одного из первых региональных законов. Основной формой государственной поддержки ТОС в Поморье является субсидирование на конкурсной основе проектов, предназначенных для решения местных проблем. В 2011–2012 гг. из областного бюджета на эти цели ежегодно направля-

лось 15 млн руб., в 2013 г. – 25 млн р. Всего за период 2006–2013 гг. на поддержку проектов ТОС из областного бюджета было потрачено 65,3 млн руб. Вклад местных бюджетов в проекты составил 38,3 млн р. Из внебюджетных источников за все эти годы было привлечено около 120 млн р. Это позволило за восемь лет реализовать 1212 проектов ТОС. В начале 2016 г. в Архангельской области был зарегистрирован 931 устав органов ТОС, из них свыше 700 – в сельских поселениях, 155 органов ТОС – в городских поселениях и 46 – в городских округах; 441 проект ТОС получил поддержку из регионального бюджета в размере 27 млн р., более 11 млн р. составили внебюджетные средства¹⁰.

В рамках мониторинга развития ИБ, реализуемого Минфином России через ежегодный запрос в финансовые органы субъектов РФ о лучших практиках ИБ, было выявлено, что по итогам 2017 г. в Хабаровском крае, республиках Коми и Бурятия, Архангельской области, в городах Пенза и Кемерово были реализованы практики, фокусом которых являлось ТОС. Еще в 11 субъектах РФ реализовывались грантовые конкурсы в рамках ФЦП Минсельхоза «*Устойчивое развитие сельских территорий на 2014–2017 годы и на период до 2020 года*», где также предполагалась возможность участия ТОС. Число региональных и муниципальных практик, внедренных в рамках приоритетного проекта Минстроя России «*Формирование комфортной городской среды*», которые рассматриваются субъектами РФ в качестве лучших практик инициативного бюджетирования, составило 23. В субъектах РФ данные программы реализуются наряду с практиками ИБ либо являются единственными, предоставляющими гражданам возможность определять первоочередные направления расходования бюджетных средств. Факт отнесения субъектами РФ этих случаев к ИБ свидетельствует о формах возможной

¹⁰ Интернет-портал территориального общественного самоуправления Архангельской области [Электронный ресурс]. URL: <https://www.tos29.ru>.

интеграции программных методов поддержки ТОС и инициативного бюджетирования в будущем, но пока не позволяет рассматривать эти практики в качестве полноценного механизма ИБ и лучших практик реализации (Доклад о лучшей практике..., 2018).

ВОЗМОЖНОСТИ ПРЯМОЙ ИНТЕГРАЦИИ ТОС В МУНИЦИПАЛЬНЫЕ И РЕГИОНАЛЬНЫЕ ПРОГРАММЫ ИБ

Механизм ТОС может быть интегрирован в методологию любой практики *инициативного бюджетирования*, это готовый компонент участия. Конечно, речь идет о работающих, сложившихся ранее ТОС, а не искусственно созданных формальных объединениях граждан. Положительное следствие этой интеграции состоит в том, что органы ТОС получают возможность проявить максимум инициативы в решении вопросов местного значения, и при этом они избавлены от необходимости заниматься вопросами бухгалтерского обслуживания реализации проектов и нести связанные с этим затраты. Именно по такому пути идут организаторы ИБ в регионах, где имеется опыт программной поддержки развития ТОС. Однако примеры такой интеграции, когда роль ТОС получила нормативное закрепление в региональных программах ИБ, пока единичные; значительно чаще инфраструктура ТОС используется (по умолчанию) в региональной практике реализации ИБ.

Одним из примеров удачной интеграции, где ТОС стал фокусом и механизмом, определяющим организацию и порядок реализации ИБ, является проект г. Череповца Вологодской области. Мэрия Череповца активно занимается развитием ТОС, поэтому параллельно с программой ИБ *«Народный бюджет»*, запущенной в 2013 г., спустя год был дан старт проекту *«Народный бюджет –*

*ТОС»*¹¹. Каждое ТОС ежегодно может выдвинуть несколько инициатив. Инициативы проходят через народное голосование, а затем утверждаются рабочей группой проекта. Выбранные предложения получают финансирование из городского бюджета. Стоимость проектов ТОС варьирует в диапазоне от 1,5 до 2,5 млн р., что, в свою очередь, зависит от численности проживающих на территории ТОС жителей.

В первом цикле реализации *«Народного бюджета – ТОС»* участвовали всего четыре ТОС, которые имели возможность подготовить заявки с бюджетом до 1 млн р. на работы в пределах определенной территории. В 2015 г. участниками стали восемь ТОС, в 2016 г. на реализацию трех проектов ТОС было выделено более 5,4 млн р. В следующем цикле каждое из 12 зарегистрированных ТОС могло выдвинуть до трех инициатив, по итогам народного голосования победителями были признаны 15 проектов, на реализацию которых из муниципального бюджета было направлено 20 млн р. В 2018 г. запланированы ассигнования на проекты, предложенные 21 ТОС, в размере 38 млн р.

Если ранее ТОС был скорее городским феноменом, то с начала 2000-х гг. ТОС начинает получать распространение и в сельской местности. Ряд субъектов РФ фокусировали свои программы на поддержке и развитии ТОС на сельских территориях. Ярким примером такого подхода является Республика Коми, где институт ТОС развивают с 2012 г. В первые годы проектная деятельность ТОС обеспечивалась бюджетными источниками в форме грантового конкурса на реализацию социальных проектов – 64%, общественных фондов – 8 и собственным вкладом граждан – 28%. Всего в период 2013–2016 гг. было реализовано более 100 проектов на сумму более 30 млн р. По состоянию на 2018 г. 86 организаций ТОС зарегистрированы в Коми в качестве юридиче-

¹¹ Раздел программы *«Народный бюджет – ТОС»* на официальном портале мэрии Череповца. URL: <https://mayor.cherinfo.ru/nb>.

ских лиц, а несколько десятков осуществляют свою деятельность без образования юридического лица. Юридическую, информационную, консультационную и бухгалтерскую поддержку развитию института оказывает некоммерческая организация «Ассоциация органов территориального общественного самоуправления Республики Коми» (АТОС), объединяющая на добровольной основе органы ТОС. В 2014 г. для финансового обеспечения деятельности ТОС была запущена программа «*Малые проекты*», направленная на реализацию в короткие сроки небольших проектов в области благоустройства территории, спорта, культуры, обустройства дорог на территории муниципальных районов и городских округов республики. Механизм отбора проектов предусматривал привлечение граждан к формированию перечня проектов и их реализации, что в том числе позволяет создавать временные рабочие места.

Наработанную за эти годы практику поддержки ТОС впоследствии органы власти сумели использовать для развертывания ИБ в республике. С 2016 г. сразу на всей территории субъекта РФ начала работать программа «*Народный бюджет*», где инициаторами проектов на местах выступают активисты ТОС, но к обсуждению проектов ИБ должно быть привлечено уже значительно большее число жителей, а решение – приниматься на общем собрании или сходе. Наряду с программой ИБ «*Народный бюджет*» в Республике Коми параллельно продолжается поддержка ТОС в форме грантового конкурса, организуемого силами АТОС. С 2018 г. Ассоциация выполняет также функции проектного центра ИБ. Объединение двух типов организаций в одном центре можно только приветствовать, это послужит обогащению методологии, что и происходит при применении этих механизмов. Активные местные сообщества, выросшие на этапе республиканской поддержки ТОС, в 2013–2016 гг. активно влились в число участников ИБ, что подтверждают высокая активность и участие граждан в реализации проектов ИБ. Популярность ИБ, социально-экономические эффекты их реализации дали основание республиканским вла-

стям вдвое увеличить финансирование народных проектов в 2019 г.

В программах поддержки местных инициатив (далее – ППМИ) и методологически близких региональных программ ИБ возможность инициировать проекты непосредственно ТОС зафиксирована в нормативно-правовых актах и методических рекомендациях. Так, это происходит в ППМИ Тверской и Кировской областей; кроме ТОС такой возможностью здесь обладают ТСЖ, уличные комитеты (уличкомы), НКО (в частности, в Кировской области – дачные НКО) и др. В Вологодской области, где программа ИБ называется «*Народный бюджет*», право участия предусмотрено для инициативных групп, общественных организаций, товариществ собственников жилья, территориального общественного самоуправления; в ее реализацию активно вовлекаются также сельские старосты.

Механизм инициативного бюджетирования, обеспечивающий поддержку социально значимых инициатив со стороны жителей региона, стал также доступен жителям Самарской области в 2017 г. Для этих целей была принята государственная программа Самарской области «*Поддержка инициатив населения муниципальных образований в Самарской области*», рассчитанная до 2025 г. Целью программы является вовлечение населения муниципальных образований Самарской области в развитие их территорий, а одной из их задач – привлечение физических и юридических лиц к реализации мероприятий в развитие территорий муниципальных образований в Самарской области. В 2018 г. программа ИБ была преобразована в губернаторский проект «*Содействие*». В рамках принятого порядка реализации правом инициирования проектов наряду с гражданами обладают главы муниципальных образований, представительных муниципальных органов, общественные советы и ТОС¹².

¹² Портал Правительства Самарской области [Электронный ресурс]. URL: http://www.samregion.ru/open_government/institutions-gubernatorskij-proekt-sodejstvie.

Однако в практиках ППМИ возможны и иные формы повышения роли ТОС. В этой связи заслуживает упоминания пример Рязанской области. С 2017 г. в Рязанской области ведется работа, направленная на развитие ИБ. В первый год из областного бюджета на развитие программы ИБ было выделено 7 млн р., – их направили на обустройство общественных территорий, ремонт памятников, скверов, спортивных и детских площадок. В 2018 г. финансирование программы было увеличено в 17 раз и составило уже 130 млн р. В рязанской ППМИ наибольшее число баллов присваивается проектам, инициаторами которых выступили ТОС или граждане; заявить проект здесь могут в том числе местные администрации или предприниматели. В Рязанской области и ранее проводились ежегодные областные конкурсы, определяли лучшие ТОС и активисты общественного самоуправления. Такие мероприятия проводятся в рамках государственной программы Рязанской области «Развитие местного самоуправления и гражданского общества на 2016–2020 годы»¹³.

В Хабаровском крае уже несколько лет работает ППМИ на территории сельских муниципалитетов с относительно скромным бюджетом. Начиная с 2016 г. значительные финансовые возможности концентрируются для реализации краевого конкурса проектов развития ТОС, инициируемых муниципальными образованиями. Гранты в форме иных межбюджетных трансфертов в целях поддержки проектов ТОС предоставляют муниципальные образования. Под проектом здесь понимается комплекс взаимосвязанных мероприятий, направленных на решение конкретных задач, соответствующих направлениям деятельности, указанным в уставе ТОС, а именно благоустройство территории ТОС и удовлетворение социально-бытовых потребностей граждан, проживающих на территории ТОС. В 2017 г. грантовая поддержка по сравнению с 2016 г. увеличена более чем в 30 раз. Конкурс сти-

мулирует формирование ТОС под конкретный проект – для получения гранта. После разработки проекта инициативной группой и утверждения его в представительном органе муниципального образования проводится собрание, на котором должно присутствовать не менее $\frac{1}{3}$ граждан, проживающих в границах ТОС, после чего документы направляются на регистрацию в органах МСУ. Далее орган местного самоуправления готовит документы для получения гранта. Иными словами, конкурс позволяет поддержать ТОС, не имеющие юридического лица. Благодаря этому механизму за два года число ТОС в Хабаровском крае увеличилось более чем в 4 раза: 19 ТОС было зарегистрировано в 2015 г., 92 ТОС – в 2017 г. В настоящий момент в Хабаровском крае зарегистрировано 174 ТОС. Данный пример демонстрирует подход, направленный на достижение количественных показателей, но вряд ли может быть признан лучшей практикой поддержки ТОС¹⁴.

Существенный потенциал интеграции ТОС в реализации проектов ИБ имеется в Пермском крае, Ханты-Мансийском автономном округе – Югре, Республике Бурятия, Еврейской автономной области (более 200 ТОС, наиболее развита система ТОС в г. Биробиджане), Калужской (поддержка ТОС с 2011 г.) и Ульяновской (создано 156 ТОС, из которых 76 – в статусе НКО) областях и других регионах, уже развивающих или только планирующих программы ИБ.

ВЫВОД

Инициативное бюджетирование прежде всего необходимо рассматривать как новацию в сфере общественных финансов, инстру-

¹³ Официальный сайт ТОС г. Рязани [Электронный ресурс]. URL: <https://tosrzn.ru/home/>.

¹⁴ Официальный сайт администрации Хабаровского муниципального района [Электронный ресурс]. URL: <https://khabrayon.ru/?q=deyatelnost/territorialnoe-obshchestvennoe-samoupravlenie>.

мент или технологию выделения бюджетных средств на основании специальных процедур участия граждан. Именно в таком качестве ИБ может быть использовано участниками территориального общественного самоуправления. Более того, в долговременной перспективе ИБ способно стать регулярным источником финансирования решения острых проблем, волнующих граждан по месту их жительства. В основных направлениях деятельности Правительства РФ на период до 2024 г. предусмотрена необходимость разработки программ развития инициативного бюджетирования в субъектах РФ. Благодаря региональным программам развития инициативного бюджетирования территориальное общественное самоуправление получает дополнительный, а во многих субъектах РФ и единственный постоянный источник финансирования проектов, направленных на улучшение развития общественной инфраструктуры. Разработка таких мероприятий в составе государственных программ и региональных приоритетных проектов – актуальная задача для органов исполнительной власти субъектов РФ.

Хотелось бы отметить, что тематика проектов инициативного бюджетирования, реализуемых с опорой и при участии ТОС, может быть значительно расширена, в том числе они могут помогать решать проблемы целевых социальных групп (детей, молодежи, пожилых, одиноких, инвалидов).

Кроме того, ТОС благодаря реализации проектов инициативного бюджетирования, становятся носителями знаний и компетенций проектного подхода к управлению. Вероятно, имеет смысл большее внимание при разработке государственных программ и приоритетных проектов Российской Федерации уделять включению ТОС в их реализацию.

Однако хотелось бы также предостеречь организаторов территориального общественного самоуправления в субъектах РФ. Формирование ТОС – не цель, а скорее результат, проявляющийся в реализации проектов, созданных совместно с гражданами и направленных на решение острых для них

проблем. Наличие ТОС не должно стать условием получения гражданами государственных средств на софинансирование проектов. Именно в механизмах и процедурах инициативного бюджетирования кроется движущая сила развития территориального общественного самоуправления.

Список литературы

- Вагин В.В., Шаповалова Н.А. Инициативное бюджетирование и смежные практики // Финансовая аналитика: проблемы и решения. 2016. № 38. С. 2–19. URL: <http://elibrary.ru/item.asp?id=27161661>.
- Диденко А.Н., Бабичев И.В. Территориальное общественное самоуправление: актуальная повестка дня // Местное право. 2018. № 4.
- Доклад о лучшей практике развития инициативного бюджетирования в субъектах Российской Федерации и муниципальных образованиях за 2017 год. Официальный портал Минфина России (публикация от 6 сентября 2018 г.). URL: http://minfin.ru/ru/document/?id_4=124663&area_id=4&page_id=2104&popup=Y.
- Доклад о состоянии местного самоуправления в Российской Федерации, перспективах его развития и предложения по совершенствованию правового регулирования организации и осуществления местного самоуправления. Общероссийский Конгресс муниципальных образований. М., 2018. 78 с.
- Кураколов М.В., Шевелев М.А. Риски и особенности реализации инициативного бюджетирования в городских округах // Российские регионы: взгляд в будущее. 2019. № 1.
- Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики. М.: Фонд экономической книги «Начало», 1997.
- Рекомендации по организации общественного участия в реализации проектов комплексного благоустройства городской среды. Сайт приоритетного проекта «Формирование комфортной

городской среды и ЖКХ». URL: http://www.gorodsreda.ru/fileadmin/user_upload/document/metodiki_i_rekomendacii/prezentatsiya-rekomendatsii-po-organizatsii-obshchestvennogo-uchastiya-v-realizatsii-proektov-kompleksnogo-blagoustroystva-sredy.pdf.

Рекомендации по применению механизма грантовой поддержки местных инициатив граждан, проживающих в сельской местности: инф.-метод. изд. М.: ФГБНУ «Росинформагротех», 2016. 88 с.

Решение Комитета Государственной Думы от 5 февраля 2018 г. № 8/88 «О рекомендациях Комитета Государственной Думы по федеративному устройству и вопросам местного самоуправления по итогам “круглого стола” на тему: “Инициативное бюджетирование как механизм поддержки местных инициатив и участия населения в решении вопросов местного значения”» [Электронный ресурс]. URL: [http://komitet4.km.duma.gov.ru/upload/site28/Reshkom_88.8_\(s_rekomendაციами\).pdf](http://komitet4.km.duma.gov.ru/upload/site28/Reshkom_88.8_(s_rekomendაციами).pdf).

Ходжсон Дж. Экономическая теория и институты: манифест современной институциональной экономической теории. М.: Дело, 2003.

Шомина Е.С. Текущее состояние территориального общественного самоуправления (ТОС) // Территориальное общественное самоуправление. Текущее состояние и примеры успешных практик из регионов России. М.: Фонд «Устойчивое развитие», 2014.

Шульга И.Е., Вагин В.В., Хачатрян Г.Н., Сухова А.С., Шилов Л.А., Гаврилова Н.В., Шаповалова Н.А. Инициативное бюджетирование. Российский опыт в области участия граждан в решении вопросов местного значения. М.: Алекс, 2017. 124 с.

Рукопись поступила в редакцию 01.03.2019 г.

INITIATIVE BUDGETING AS AN INSTRUMENT OF TERRITORIAL SELF-GOVERNMENT

V.V. Vagin, N.A. Shapovalova

DOI: 10.33293/1609-1442-2019-3(86)-77-90

Vladimir V. Vagin, Initiative Budgeting Center, Financial Research Institute, Ministry of Finance Russian Federation, Moscow, Russia, vagin@nifi.ru

Natalia A. Shapovalova, Initiative Budgeting Center, Financial Research Institute, Ministry of Finance Russian Federation, Moscow, Russia, Shapovalova@nifi.ru

The article is devoted to the actual issue – institutional analysis of initiative budgeting and territorial public self-government, as well as the possibility of their integration. Over the past few years, a system of civil participation in budget decisions has been built in Russia, the regulatory framework of practices has been created, thousands of employees of state and local government bodies have been trained, project centers have appeared for ensuring development of initiative budgeting. Citizen participation in budget decisions can significantly accelerate the development of the lower level of local government. Initiative budgeting is an innovative instrument of public finance and at the same time a social technology allowing for the real involvement of citizens in the issues of state and municipal governance. Initiative budgeting development programs make it possible to transfer financing of projects aimed at solving local issues with the participation of citizens onto a systemic basis. The results and materials of this study can serve a foundation for theoretical understanding of the institutional development of public finances at the regional and local levels. At the same time, this practical area that was intensively developing in recent years requires deep institutional analysis.

Keywords: public finance, institutional analysis, initiative budgeting, self-taxation, local government, territorial self-government, cofinancing, Russia.

JEL: H76, H72.

References

- Decision of the State Duma Committee of February 5, 2018 No. 8/88 «On the recommendations of the State Duma Committee on the federal structure and issues of local self-government according to the results of the round table on the topic: “Initiative budgeting as a mechanism to support local initiatives and public participation in resolving issues of local importance”». URL: [http://komitet4.km.duma.gov.ru/upload/site28/Reshkom_88.8_\(s_rekomendaciyami\).pdf](http://komitet4.km.duma.gov.ru/upload/site28/Reshkom_88.8_(s_rekomendaciyami).pdf) (in Russian).
- Didenko A.N., Babichev I.V. (2018). Territorial public self-government: Current agenda. *Mestnoe pravo*, no. 4 (in Russian).
- Hodzhson J. (2003). Economic theory and institutions: A manifesto of modern institutional economic theory. Moscow, Delo (in Russian).
- Kurakolov M.V., Shevelev M.A. (2019). Risks and features of the implementation of initiative budgeting in urban districts. *Russian Regions: Looking into the Future*, no. 1 (in Russian).
- Nort D. (1997). Institutions, institutional changes and the functioning of the economy. Moscow, Fond ekonomicheskoy knigi “Nachalo” (in Russian).
- Recommendations on the application of the grant support mechanism for local initiatives of citizens living in rural areas: inf.- method. ed. Moscow, FGBNU “Rosinformagroteh”, 2016. 88 p. (in Russian).
- Recommendations on the organization of public participation in the implementation of integrated urban development projects. The site of the Priority Project “Formation of a Comfortable Urban Environment and Housing and Public Utilities”. URL: http://www.gorodsreda.ru/fileadmin/user_upload/document/metodiki_i_rekomendacii/prezentatsiya-rekomendatsii-po-organizatsii-obshchestvennogo-uchastiya-v-realizatsii-proektov-kompleksnogo-blagoustroystva-sredy.pdf (in Russian).
- Report on the best practice of developing initiative budgeting in the subjects of the Russian Federation and municipalities for 2017. The official portal of the Ministry of Finance of Russia (publication of September 6, 2018). URL: http://minfin.ru/ru/document/?id_4=124663&area_id=4&page_id=2104&popup=Y (in Russian).
- Report on the state of local self-government in the Russian Federation, the prospects for its development and proposals for improving the legal regulation of the organization and implementation of local self-government. All-Russian Congress of Municipalities. Moscow, 2018. 78 p. (in Russian)
- Shomina E.S. (2014). The current state of territorial public self-government (TOS). Territorial public self-government. Current status and examples of successful practices from Russian regions. Moscow, Fond “Ustojchivoe razvitiye” (in Russian).
- Shul’ga I.E., Vagin V.V., Hachatrjan G.N., Suhova A.S., Shilov L.A., Gavrilova N.V., Shapovalova N.A. (2017). Proactive budgeting. Russian experience in the field of citizen participation in solving local issues. Moscow, Aleks, 124 p. (in Russian).
- Vagin V.V., Shapovalova N.A. (2016). Proactive budgeting and related practices. *Finansovaya Analitika: Problemy i Resheniya*, no. 38, pp. 2–19. URL: <http://elibrary.ru/item.asp?id=27161661> (in Russian).

Manuscript received 01.03.2019

СЕТЕВЫЕ ОРГАНИЗАЦИОННЫЕ СТРУКТУРЫ ПРОИЗВОДСТВА ВЫСОКОТЕХНОЛОГИЧНОЙ ПРОДУКЦИИ КАК ИНСТРУМЕНТ ТЕХНОЛОГИЧЕСКОГО ПРОРЫВА В РОССИИ¹

*Н.М. Абдикеев, Ю.С. Богачев,
А.М. Октябрьский*

DOI: 10.33293/1609-1442-2019-3(86)-91-103

В работе рассматриваются проблемы реформирования организации производства высокотехнологичной продукции в России. Сравнительный анализ состояния

© Абдикеев Н.М., Богачев Ю.С.,
Октябрьский А.М., 2019 г.

Абдикеев Нияз Мустякимович, д.техн.н., профессор, директор Института промышленной политики и институционального развития Финансового университета при Правительстве Российской Федерации, Москва, nabdikeev@fa.ru

Богачев Юрий Сергеевич, д.ф.-м.н., главный научный сотрудник Института промышленной политики и институционального развития Финансового университета при Правительстве Российской Федерации, Москва, YUSBogachev@fa.ru

Октябрьский Александр Михайлович, к.техн.н., начальник информационно-аналитического отдела Московского авиационного института (Национального исследовательского университета), Москва, amoktx@gmail.com

¹ Статья основана на результатах выполнения Государственного задания Финансового университета при Правительстве Российской Федерации 2018 г. по теме «Методы использования информационно-коммуникационных технологий в повышении эффективности промышленности при создании цепочек воспроизводства добавленной стоимости».

и значимости этих производств в экономике развитых стран и России показывает необходимость реформирования структурной организации производств. На примере авиационной отрасли проведен анализ соответствующих мероприятий, направленных на совершенствование организации промышленных производств. Оценка их результативности показывает, что они способствуют консервации замкнутых устаревших моделей бизнес-производства, монополизации финального исполнителя в цепочке производства конечной продукции, например «Объединенной авиационной компании», в получении и использовании инвестиций, низкой производительности труда и оттоку кадров, отсутствию эффективного взаимодействия научно-технологического сектора отрасли с отечественной академической и вузовской наукой по созданию высокотехнологичных инноваций и формированию компетенций, необходимых для осуществления технологического рывка и повышения конкурентоспособности отрасли на глобальном рынке. В работе представлена модель вертикальной интеграции технологической цепочки воспроизводства добавленной стоимости (ЦВДС) в форме сетевых организационных структур поставщиков модулей, агрегатов и узлов конечной сложной техники на основе отечественных производителей. В работе обсуждаются преимущества гелиоцентрической организации производства конечной сложной техники и кластерной организации поставки промежуточных изделий (модули, агрегаты, узлы). Показано, что разделение функций финального интегратора содействует распределению рисков вдоль ЦВДС. При этом внимание финального интегратора концентрируется на разработке конечной сложной продукции, организации системы поставщиков и послепродажного сервиса. Кластерная организация производства промежуточной продукции открывает возможности его диверсификации и непосредственного доступа каждого ее элемента в виде юридических лиц к инвестиционным потокам, что стимулирует развитие производств. Авторы разработали механизмы обеспечения компетенций производителей их функциональным назначениям в ЦВДС и организации сетевой системы ее управления. *Ключевые слова:* технологический уклад, авиационная отрасль, вертикальная интеграция, цепочка воспроизводства глобальной стоимости, финальный исполнитель, поставщик, кооперация, диверсификация, научно-технический задел, компетенция.

JEL: L52, M11.

ВВЕДЕНИЕ

В предпринимательском среде, экспертном сообществе и органах исполнительной власти существует консенсус о необходимости научно-технологического рывка в экономике России для обеспечения ее конкурентоспособности в формирующемся шестом технологическом укладе мировой экономики (ЮНИДО, 2013, 2016; Дежина, Пономарев, 2016; Глазьев, 2018). Анализ структуры экспорта и импорта ведущих стран, занимающих первые 15 позиций в рейтинге объема валового внутреннего продукта, показывает, что более $\frac{2}{3}$ их объема составляет продукция обрабатывающей промышленности, при этом более 25% – высокотехнологичная продукция. Конкурентоспособность этой продукции поддерживается приоритетным развитием высокотехнологичных и среднетехнологичных секторов обрабатывающей промышленности. Вклад этих секторов в ВВП развитых стран составляет 40–50%².

В России вклад продукции высокотехнологичного и среднетехнологичного уровня составлял соответственно 3,8 и 22,9% в 2017 г. При этом доля продукции этих секторов в экспорте составляет соответственно не более 1 и 16,4%. Всего в экспорте России продукция обрабатывающей промышленности составляет не более 22% (Абдикеев, Богачев и др., 2019). Продукция обрабатывающей промышленности неконкурентоспособна не только на внешнем, но и на внутреннем рынке. Импортная продукция по $\frac{2}{3}$ товарных групп обеспечивает потребности внутреннего рынка (Абдикеев, Богачев и др., 2018). По данным Росстата индекс высокотехнологичных обрабатывающих производств в 2018 г. снизился на 4,9%; производство электронных и оптических изделий и компьютеров – на 1,5; а про-

изводство летательных аппаратов, включая космические, – на 13,5%.

Решение проблемы лежит в реформировании организационной структуры отрасли.

Цель настоящего исследования – обобщить и разработать модель организации цепочки воспроизводства добавленной стоимости на примере авиационной отрасли.

АНАЛИЗ НАПРАВЛЕНИЙ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРОИЗВОДСТВА

В условиях санкционной политики, проводимой ведущими импортерами промышленной продукции в России, актуально решение проблемы организации опережающего развития обрабатывающей промышленности и, прежде всего, ее производств высоко- и среднетехнологичного высокого уровня секторов. Одним из таких производств является производство авиационной продукции (Клочков, 2012; Богданова, Приходченко, 2017).

О состоянии этой отрасли свидетельствуют следующие данные. Ее доля в мировой торговле самолетами гражданской авиации находится в диапазоне 1–2%; вертолетами, включая военные, – 13–14; двигателями для гражданских самолетов – 0,5; двигателями для вертолетов – 8–9; агрегатов и систем для воздушных судов – 2%³. Доля поставок бортовых авиационных комплексов – 4%. Более того, она обеспечивает только 10% парка гражданских воздушных судов отечественных авиаперевозчиков. Низкий технологический уровень обуславливает низкий уровень производительности труда – 60 тыс. долл.⁴,

³ Постановление Правительства РФ от 15 апреля 2014 г. № 303 (ред. от 29.03.2019) «Об утверждении государственной программы Российской Федерации “Развитие авиационной промышленности”».

⁴ Там же.

² Всемирный банк. URL: <https://databank.worldbank.org/data/reports.aspx?source=2&series=NV.IND.TOTL.ZS&country=>.

что в 7–9 раз меньше, чем в странах Европейского Союза и США (Вознесенская, 2015). В рамках Государственной программы Российской Федерации «Развитие авиационной промышленности» на исследования и разработки было потрачено 7,7 млрд р. в 2017 г., что составляет 0,7% выручки от продаж товаров, работ и услуг организаций отрасли авиастроения, равной 1168 млрд р.⁵ Для такой высокотехнологичной отрасли эти затраты должны быть не менее 8,5% выручки от продаж (ОЭСР, 2009). Государство приняло политику стимулирования развития отечественного авиастроения в сегменте гражданской продукции. Была разработана и введена в действие соответствующая государственная программа. Осуществлены мероприятия, направленные на укрупнение и вертикальную интеграцию отрасли. Были созданы крупные компании (ПАО «Объединенная авиастроительная корпорация» (ПАО «ОАК»), холдинг «Вертолеты России», АО «Объединенная двигателестроительная корпорация» (АО «ОДК») и др.).

Однако эти действия привели к дисбалансу во взаимодействиях между финальным сборщиком и производителями авиатехники и консервации бизнес-моделей производства – замкнутых и устаревших. При действующей системе управления авиационной отраслью в России финансовые потоки концентрируются в организациях финальной сборки конечного изделия сложной техники, а производители оказываются на голодном пайке. В соответствии с государственной программой Российской Федерации «Развитие авиационной промышленности» положение не изменится по крайней мере до 2025 г. В то же время доля воздушных судов старше 20 лет составляет более 80% (Богданова, Приходченко, 2017). В условиях санкционного режима постоянно снижается импорт авиационной продукции.

⁵ Постановление Правительства РФ от 15 апреля 2014 г. № 303 (ред. от 29.03.2019) «Об утверждении государственной программы Российской Федерации «Развитие авиационной промышленности»».

Для создания условий устойчивого развития отечественного авиапрома необходимо провести системные преобразования организации промышленного производства. Специалистами рассматриваются следующие организационные мероприятия по ряду направлений.

Комплексная кооперация.

Для создания благоприятных условий развития отечественного гражданского авиастроения специалисты предлагают провести интеграцию производственных мощностей ПАО «ОАК» с холдингом «Вертолеты России». Рассматривается вопрос о совместном использовании конструкторских кадров и промышленного потенциала, а также их инфраструктуры (полигонов, аэродромов и др.), что позволит эффективно задействовать современное оборудование, которое в настоящее время используется не на полную мощность по причине отсутствия достаточного объема заказов. Однако это не приведет к повышению экономической эффективности до уровня ведущих промышленных компаний, поскольку сохранится дисбаланс в отношениях между производителями продукции, организацией, осуществляющей разработку конструкций авиационной техники и ее сборку на финальной стадии производства сложной техники.

Необходима новая модель организации производства, основанная на сетевых принципах.

Диверсификация отраслей российской промышленности.

Конкретным и действенным способом выхода из создавшейся кризисной ситуации должна стать диверсификация промышленного сектора экономики. В условиях санкций этот маневр особенно актуален, поскольку решит задачу обеспечения значительного спектра потребностей внутреннего рынка, например функционирования транспортной и информационной инфраструктуры. Следует отметить, что повышению уровня диверсификации препятствует низкий уровень процессных инноваций. Ситуация усугубляется от-

сутствием необходимого уровня компетенций в освоении новых технологий и организации современных бизнес-процессов. Эти обстоятельства отбрасывают отечественную авиапромышленность на периферию стран, производящих авиационную технику, особенно в двигателестроении.

В настоящее время несбалансированная государственная политика развития авиационной промышленности приводит к оттоку финансовых и кадровых ресурсов от ее гражданского сектора в оборонный.

Наблюдается прямая связь между низкой производительностью труда, которая обуславливает соответственно низкую оплату труда, что приводит к оттоку квалифицированных кадров из авиапрома и переходу их на работу в другие отрасли.

Формирование научно-технического задела.

Технологические заделы, созданные в 1970–1980 гг., в настоящее время практически исчерпаны. Однако только в последнее десятилетие государство изменило политику в отношении развития научно-технической сферы⁶. Основные направления новой политики заключаются:

- в стимулировании модернизации научно-технического и технологического комплекса России;
- совершенствовании системы финансирования научно-технической сферы;
- применении новых форм управления организациями научно-технического сектора;
- введении в хозяйственную практику новых мер, направленных на возвращение ученых и высококвалифицированных специалистов на родину.

Следует отметить необходимость согласованного подхода при реализации этих мер,

которые обеспечиваются *механизмами сетевого управления* (Богачев, Рубвальтер и др., 2009).

В настоящее время отсутствует эффективное взаимодействие ученых академической и вузовской науки с научно-техническим сектором авиапрома. Это препятствует формированию компетенций, необходимых для осуществления технологического рывка в этой отрасли.

ПУТИ РАЗВИТИЯ ОТЕЧЕСТВЕННОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ: СЕТЕВАЯ МОДЕЛЬ ОРГАНИЗАЦИИ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРОИЗВОДСТВА

В условиях обострения конкуренции (с учетом опыта лидеров поставок на глобальной рынок конечной сложной продукции) для повышения эффективности функционирования производственно-технологической системы считаем целесообразным провести ее реорганизацию на основе сетевых структур организации промышленного производства *в виде кластеров распределенного типа* (далее – кластер).

Мировая практика свидетельствует о том, что лучшей организационной формой являются *глобальные цепочки создания добавленной стоимости* (ГЦДС) (Stephenson, 2013). ГЦДС спровоцировали резкий рост торговых потоков промежуточных товаров, которые сейчас составляют более половины товаров, импортируемых странами-членами Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР), и почти три четверти импорта таких крупных развивающихся стран, как Китай и Бразилия (Ali, Dadush, 2011). Организация ГЦДС на мировом рынке дала импульс развитию высоко- и среднетехнологичных производств во многих странах Юго-Восточной Азии (Китай, Южная Корея, Индонезия, Филиппины и т.д.) (Моисеичев, Мешкова, 2015).

В настоящее время быть конкурентоспособным – это не только производить каче-

⁶ Постановление Правительства РФ от 15 апреля 2014 г. № 303 «Об утверждении государственной программы Российской Федерации “Развитие авиационной промышленности на 2013–2025 годы”» (в ред. постановлений Правительства РФ от 31.03.2017 № 379, от 30.03.2018 № 349).

ственную по своим технико-экономическим характеристикам продукцию, но и иметь потенциал устойчивого развития, репутацию надежного партнера. Одним словом, на рынке конкурируют ГЦДС.

При формировании ГЦДС необходимо осуществить следующие мероприятия:

- создание организаций, осуществляющих финальную сборку и разработку конечной продукции. Они определяются как финальные исполнители (ОЕМ)⁷. В их компетенции – испытание изделия и сопровождение его в течение жизненного цикла эксплуатации;

- формирование кластеров производства крупных функциональных блоков (модулей). Например, при производстве воздушного судна – элементы корпуса (фюзеляж, крылья), двигатели, агрегаты (топливная и гидравлическая системы), авионика (системы коммуникации, навигации, безопасности и т.д.). Организации, выпускающие эти блоки, определяются в цепочке производства как поставщики первого уровня. В их компетенции – разработка этих изделий, владение, распоряжение и использование их как собственник, качество и надежность поставок изделий;

- организация кластеров производства узлов, являющихся комплектующими блоками. Организации, поставляющие на рынок эту продукцию, определяются как поставщики второго уровня. Основное внимание они уделяют развитию своих технологических компетенций и снижению операционных издержек. Производство осуществляется как по собственной технологии, так и по технологии поставщика первого уровня;

- создание кластеров производства деталей и компонентов для поставщиков первого и второго уровней. Организации – производители этой продукции определяются как поставщики третьего уровня. Производство осуществляется по технической документации поставщиков более высокого уровня.

⁷ OEM (от original equipment manufacturer) – производитель оригинального оборудования.

Конкурентные позиции кластеров производителей деталей и компонентов определяются качеством и надежностью поставок. Соответственно в их компетенции – развитие операционных возможностей организации;

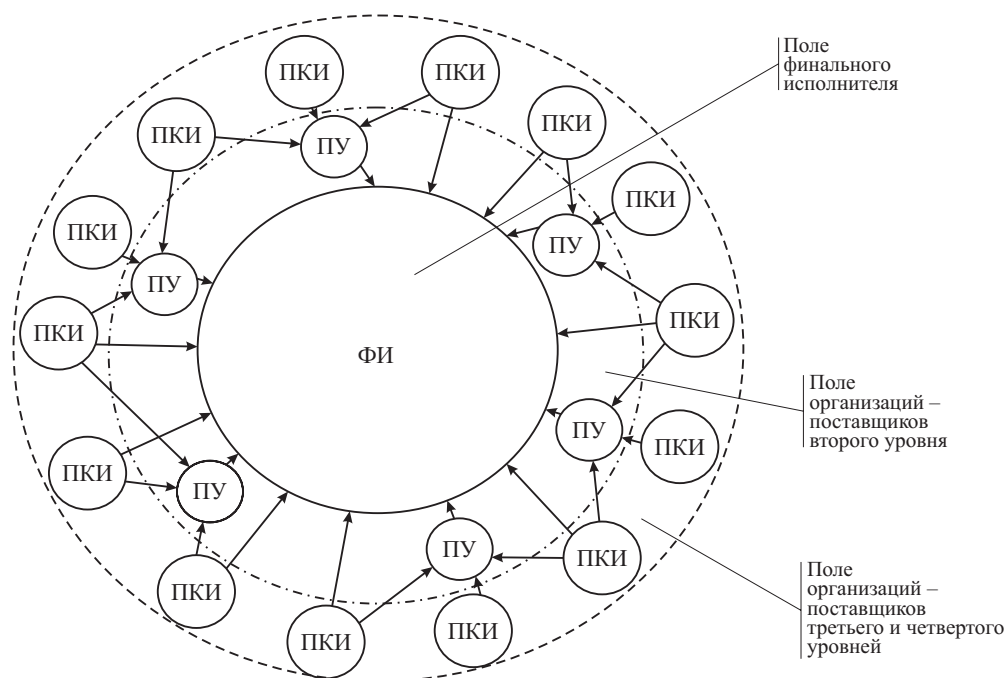
- определение как поставщиков четвертого уровня организаций, поставляющих изделия в соответствии с проектным заданием, материалы, сырье и специализирующихся на отдельных технологических процессах. Их конкурентное преимущество – надежность и качество поставок при относительно низких издержках – способствует расширению производства и повышению уровня диверсификации.

В России была предпринята попытка организовать производство и вывод на мировой рынок самолета SSJ-100 на основе зарубежных поставщиков. Однако в условиях санкций эта попытка была неудачной. При выведении на рынок авиационной продукции зарубежные поставщики не давали согласия на продажу продукции по политическим мотивам.

В сложившихся условиях у России ограничены возможности привлечения зарубежных производителей к поставкам промежуточной продукции для производства конечной сложной техники. Следовательно, на повестке дня – организация ЦВДС при производстве сложной техники, преимущественно с привлечением отечественных производителей.

В России производственные системы локализованы в *интегрированных структурах (корпорациях)*, и там же концентрируются право принятия решений и финансовые ресурсы. Корпорации размещают производственные заказы в основном на своих предприятиях без учета уровня их компетенций. Такая организация производственных систем негативно влияет на конкурентоспособность отечественных предприятий на глобальных рынках.

В отечественном авиапроме разделения организаций-поставщиков по уровням не произошло, и поэтому сегмент крупных независимых интеграторов первого уровня не сформировался (рис. 1).



Обозначения:

ПУ – поставщики узлов;

ПКИ – поставщики комплектующих изделий;

ФИ – финальный исполнитель

Рис. 1. Модель вертикальной интеграции технологических ЦВДС организаций – поставщиков производства сложной техники

Источник: Составлено авторами.

В настоящее время финальные исполнители локализуют производство за счет включения в свою структуру большого числа производственных процессов, сдерживая при этом развитие других поставщиков, в идеале *возвращаясь к советской практике предприятия полного цикла*.

Крупные интегрированные компании в России заинтересованы также в локализации финансовых потоков в рамках своих компаний и поэтому не стремятся взаимодействовать с поставщиками первого уровня, поскольку они финансируются из федерального бюджета, являясь монополистами в поставке сложной техники в рамках государственного заказа. Они не ставят задачи выхода на мировые рынки. Данные Росстата показывают:

только 11% компаний имеют подразделения, отвечающие за инновационное развитие, причем их основная функциональная задача – поставка оборудования⁸. В условиях низкой востребованности разработок мирового уровня в России наблюдается большой отток научных и конструкторских кадров за рубеж.

При формировании ЦВДС необходимо руководствоваться мировой практикой организации таких цепочек на глобальном рынке. *Их основное экономическое преимущество заключается в разделении функций финального исполнителя и производителей узлов, агрегатов и других комплектующих*. Финальные

⁸ Российский статистический ежегодник. 2017: стат. сб. Росстат. М.: Росстат, 2017. 686 с.

исполнители концентрируются на разработке воздушных судов, организации послепродажного обслуживания, формировании системы поставщиков, а производители получают возможность диверсифицировать свою продукцию, получить доступ к инвестиционным потокам. Разделение функций между финальным исполнителем и производителями необходимо осуществлять на основе иной организации производственной системы.

Гелиоцентрическая организация производственной системы.

На рис. 2 представлена модель вертикальной интеграции технологических цепочек

чек ЦВДС в форме сетевых организационных структур поставщиков производства сложной техники.

Схема (см. рис. 2) демонстрирует преимущества вертикальной интеграции технологических цепочек ЦВДС в форме сетевых организационных структур. Эти преимущества состоят в следующем:

- снижение рисков финального исполнителя, благодаря распределению их по цепочке между всеми поставщиками;
- разделение между поставщиками инвестиций в адекватных пропорциях в рамках реализуемого проекта в соответствии с вложенным трудом (ресурсами);

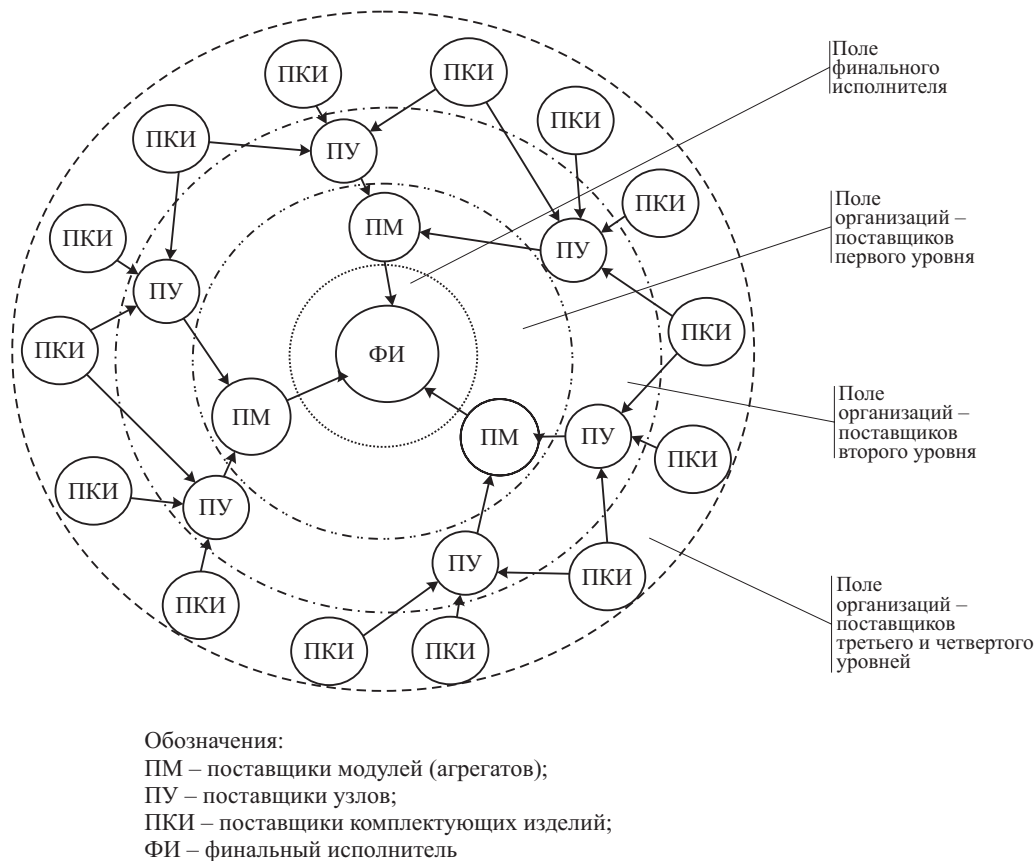


Рис. 2. Модель вертикальной интеграции технологических ЦВДС в форме сетевых организационных структур поставщиков производства сложной техники

Источники: Разработано авторами.

- диверсификация производителей комплектующих изделий путем участия в поставках по нескольким проектам, что обеспечивает непосредственный доступ к инвестиционным потокам.

В центре гелиоцентрической системы производства сложной техники должна находиться финальная сборка конечного изделия, с которым взаимодействуют поставщики модулей, каждый из которых формирует на основе поставщиков второго и третьего уровней кластеры. Все они взаимодействуют с поставщиками четвертого уровня.

В рамках ЦВДС происходит распределение рисков между поставщиками различных уровней в соответствии с их компетенцией. Позиции организаций в ЦВДС определяются их компетенциями. Повышение уровня компетенций позволяет организациям занимать более значимые позиции. Конкуренция между поставщиками в рамках ЦВДС становится важным фактором их развития.

Данная модельная схема позволяет сделать прозрачным поэтапный процесс нарастания добавленной стоимости создаваемого продукта.

Диаграмма роста доли поставщиков в ЦВДС при создании высокотехнологичного продукта представлена на рис. 3.

Обращает на себя внимание и такой факт: значительная доля прироста добавленной стоимости (45%) приходится на поставщиков модулей (ПМ), а на долю финального исполнителя (ФИ) – не более 2–3%.

Соответственно для активизации потребностей в инновационном развитии в соответствии с Указом Президента РФ от 7 мая 2018 г. необходимо провести тотальный технологический и финансово-экономический аудит крупных российских компаний – поставщиков сложной продукции для идентификации их компетенций в производственном процессе.

Соответствие компетенций производителей поставщиков их функциональным назначениям в ЦВДС.

Для установления соответствия компетенций производителей-поставщиков их

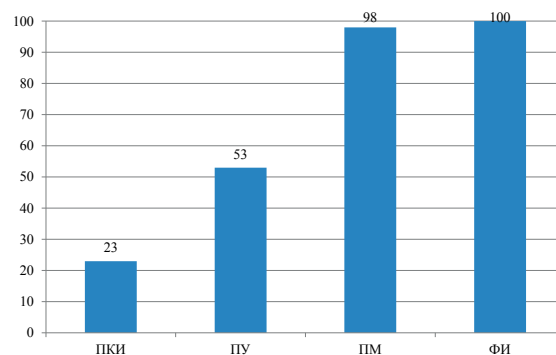


Рис. 3. Рост доли поставщиков в воспроизводстве добавленной стоимости при создании высокотехнологичного продукта, %

Источник: Составлено авторами на основе: Моисеев Е., Мешкова Т. Россия в глобальных цепочках создания добавленной стоимости: в поисках эффективной стратегии // Мосты. 2015. № 3. С. 11–14.

функциональным назначениям в ЦВДС необходимо провести аттестацию поставщиков, по результатам которой будет сформирован банк их компетенций. Это позволит провести отбор поставщиков по конкурсу, используя объективные данные. При этом осуществляется классификация поставщиков различных уровней.

На современном этапе организации-поставщики, из которых формируется ЦВДС, реализующие крупные инновационные проекты (мегапроекты), должны иметь (в своей зоне ответственности):

- высокий уровень компетенций;
- способность разделять риски со всеми участниками ЦВДС на всей протяженности жизненного цикла производимого продукта;
- современный технологический потенциал;
- необходимые производственные мощности для наращивания объемов и обеспечения стабильности поставок;
- современную систему управления, интегрированную в общую систему управления ЦВДС;
- современную корпоративную информационную систему, высокоустойчивую

финансовую систему (Толмачева, Китикарь, 2017);

- значительный уровень диверсификации, позволяющий организациям-поставщикам участвовать одновременно в нескольких ЦВДС, реализующих крупные проекты, в том числе в различных отраслях (например, создавая навигационное оборудование для оснащения как воздушных, так и морских судов), создавая горизонтальное сетевое взаимодействие.

Стратегия диверсификации позволяет организации-поставщику обеспечивать высокую устойчивость своей финансовой системы путем поддержания конкурентоспособности своей продукции. При этом возможны два пути. Один предполагает разработку принципиально новых для себя направлений, при этом не исключено внедрение в смежную отрасль; другой – инновационный – внедрение организационных и процессных новаций.

Для проведения аудита компетенций необходимо создавать современную законодательную базу, в которой определены обязанности корпораций и предприятий в содействии аудиту, прописан порядок его проведения и соответствующий инструментарий. Кроме того, в нем должен быть прописан порядок его проведения, соответствующий инструментарий, включающий требования, которым должны отвечать поставщики различных уровней. С учетом государственной значимости результатов аудита компетенций Правительство РФ должно сформировать правительственную комиссию с определением ее компетенции, утвердить порядок проведения экспертизы в рамках аудита. По результатам аудита производители промышленной продукции проходят аттестацию на соответствие их компетенций требованиям к поставщикам определенного уровня.

Анализ данных банка позволит выявить дефицит поставщиков всех уровней и наметить направления его преодоления. Резюмируя сказанное выше, сформулируем следующие функциональные характеристики системы управления ЦВДС.

Организация системы управления ЦВДС.

Учитывая мировой опыт формирования и функционирования производственных цепочек, система управления должна способствовать:

- сопряжению производственных функций поставщиков;
- снижению себестоимости путем оптимизации операционных издержек;
- разделению рисков в соответствии с компетенциями поставщиков.

Для эффективного взаимодействия необходимо разработать систему специальных контрактов.

В крупных российских государственных корпорациях отсутствует мотивация повышения эффективности производства. Это препятствует повышению конкурентоспособности высокотехнологичной отечественной продукции на внутреннем и внешнем рынках. Основная причина – несоответствие цены и качества продукции сложившимся на мировом рынке стандартам. Для решения указанной проблемы при отборе поставщиков необходимо провести технико-экономическое обоснование бизнес-процессов поставщиков с учетом современных мировых требований к организации производства сложной техники. При этом необходим аудит бизнес-процессов в цепочке воспроизводства добавленной стоимости, в рамках которого они рассматриваются как единое целое для выявления резервов сокращения длительности и роста добавленной стоимости.

Однако действующая там система ценообразования поддерживает стремление корпораций России локализовать производственный процесс в рамках своих структур (Горностаев, 2008). Такая локализация производственных процессов препятствует формированию в стране экономически эффективных производственных цепочек.

Для организации эффективного управления реализацией выпускаемой продукции необходимо сформировать экономическую модель диверсификации различных сегментов сбыта продукции. Она должна учитывать изменения

технико-экономических характеристик продукции организаций-лидеров на каждом направлении. Таким образом формируются средние и долгосрочная программы развития ЦВДС.

Гелиоцентрическая организация формирования ЦВДС стимулирует инновационное развитие ее участников. Оно предполагает создание, приобретение и освоение технологий, позволяющих разрабатывать продуктовые, процессные, организационные и маркетинговые инновации. При этом необходимо учитывать потенциал разработки и освоения инноваций финалистом и поставщиками первого и второго уровней. Он должен быть сопоставим с уровнем лидеров мирового рынка. Вместе с тем все ведущие производители тратят значительные средства на проведение научно-исследовательских работ, результаты которых формируют интеллектуальную собственность. С учетом мирового опыта в ЦВДС необходимо создать кластеры по научно-технической и инновационной деятельности по направлениям разработок сложной конечной продукции, модулей, агрегатов и узлов.

Для обеспечения эффективного кооперационного взаимодействия между организациями-поставщиками всех уровней с использованием современных инструментов информационно-коммуникационных технологий, с одной стороны, и для поступательного инновационного развития организаций-поставщиков с целью повышения их конкурентоспособности, с другой, необходимо наличие концепции и бизнес-стратегии каждого поставщика и ЦВДС в целом.

модели вертикальной интеграции технологических цепочек ЦВДС организаций – поставщиков сложной техники в России с учетом:

- гелиоцентрической организации производственной системы;
- соответствия компетенций производителей-поставщиков их функциональным назначениям в ЦВДС;
- организации сетевой системы управления ЦВДС.

Основными этапами реорганизации производственно-технологической системы являются:

- проведение в рамках аудита экспертизы компетенций участников цепочки и их аттестации;
- формирование распределенных кластеров поставщиков-производителей сложной техники в соответствии с их функциональными назначениями ЦВДС различной отраслевой направленности;
- разработка специальных контрактов взаимодействия участников цепочки;
- создание единой базы данных бизнес-процессов в обрабатывающей промышленности поставщиков-производителей;
- формирование массива научно-технических инноваций ЦВДС;
- консолидация ключевых научно-технических инноваций и источников их финансирования в цепочках воспроизводства добавленной стоимости в целях повышения компетенций поставщиков всех уровней;
- создание стандартов управления в ЦВДС.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Основным путем совершенствования организационно-функциональной структуры цепочек воспроизводства добавленной стоимости является реорганизация производственно-технологической системы поставок высокотехнологической продукции на основе

ВЫВОДЫ

Предлагаемая модель реорганизации производственной системы позволит перейти к платформенно-целевому планированию и созданию мультикооперационной цифровой структуры управления процессами воспроизводства добавленной стоимости.

Кластерная система организации ЦВДС содействует формированию условий повышения конкурентоспособности каждого кластера в отдельности и ЦВДС в целом, поскольку функциональное назначение кластера – производить экономически значимую продукцию для многих сегментов рынка.

Представляется целесообразным рекомендовать при разработке стратегии развития обрабатывающей отрасли использовать предлагаемую модель организационной структуры производства высокотехнологичной продукции.

Список литературы

- Абдикеев Н.М., Богачев Ю.С., Бекулова С.Р. Институциональные механизмы обеспечения научно-технологического прорыва в экономике России // *Управленческие науки*. 2019. № 1. С. 6–19.
- Абдикеев Н.М., Богачев Ю.С., Морева Е.Л., Тепляков А.Ю. Целевые индикаторы повышения конкурентоспособности отраслей обрабатывающей промышленности в Российской Федерации // *Стратегические решения и риск-менеджмент*. 2018. № 3 (108). С. 10–15.
- Богачев Ю.С., Октябрьский А.М., Рубальтер Д.А. Механизмы развития инновационной экономики в современных условиях // *Экономическая наука современной России*. 2009. № 2 (45). С. 46–63.
- Богданова М.В., Приходченко М.К. Анализ состояния и развития авиационной промышленности Российской Федерации // *Вестник Университета (Государственный университет управления)*. 2017. № 2. С. 9–13.
- Вознесенская А.А. Авиационная промышленность Российской Федерации и необходимость реструктуризации промышленных предприятий // *Вопросы экономики и права*. 2015. № 6. С. 83–86.
- Глазьев С.Ю. Рывок в будущее: Россия в новых технологическом и мирохозяйственном укладах. М.: Книжный мир, 2018.
- Горностаев С.А. Разработка методов и моделей планирования деятельности оборонного концерна в сфере производства продукции гражданского назначения: автореф. дис. ... канд. техн. наук. М.: МГТУ им. Н.Э. Баумана, 2008. С. 19.
- Дежина И.Г., Пономарев А.К. Перспективные производственные технологии – новые аспекты в развитии промышленности // *Форсайт*. 2014. Т. 8. № 2. С. 2–20.
- Клочков В.В. Проблемы государственной финансовой поддержки развития российской авиационной промышленности // *Аудит и финансовый анализ*. 2012. № 5. С. 163–172.
- Моисеичев Е.Я., Мешикова Т.А. Россия в глобальных цепочках создания добавленной стоимости: в поисках эффективной стратегии // *Мосты*. 2015. № 3. С. 11–14. URL: https://www.ictsd.org/sites/default/files/review/Mosty%20June%202015_0.pdf.
- Толмачева И.В., Китикарь О.В. Теоретические основы финансовой стабилизации деятельности предприятия // *Молодой ученый*. 2017. № 1. С. 273–276. URL: <https://moluch.ru/archive/135/37751/>.
- Ali A., Dadush U. The rise of trade in intermediates: Policy implications – *International Economics Bulletin*. 2011. Carnegie Endowment. Washington, D.C. URL: <https://carnegieendowment.org/2011/02/10/rise-of-trade-in-intermediates-policy-implications/458>.
- Stephenson S. Global value chains: The new reality of international trade. 2013. Geneva, Switzerland: ICTSD & WEF. URL: <http://e15initiative.org/publications/global-value-chains-the-new-reality-of-international-trade/>.
- The Organization for Economic Co-operation and Development (OECD). Guide to Measuring the Information Society. 2nd ed. Paris: OECD. Retrieved July 08, 2009. URL: <http://www.oecd.org/dataoecd/25/52/43281062.pdf>.
- United Nations Industrial Development Organization, 2013. Industrial Development Report 2013. Sustaining Employment Growth: The Role of Manufacturing and Structural Change. Vienna. URL: https://www.unido.org/sites/default/files/2013-12/UNIDO_IDR_2013_main_report_0.pdf.

United Nations Industrial Development Organization, 2015. Industrial Development Report 2016. The Role of Technology and Innovation in Inclusive and Sustainable Industrial Development. Vienna. URL: https://www.unido.org/sites/default/files/2015-12/EBOOK_IDR2016_FULL-REPORT_0.pdf.

Рукопись поступила в редакцию 25.02.2019 г.

NETWORK ORGANIZATIONAL STRUCTURES OF PRODUCTION OF HIGH-TECH PRODUCTS AS A TOOL OF TECHNOLOGICAL BREAKTHROUGH IN RUSSIA

*N.M. Abdikeev, Yu.S. Bogachev,
A.M. Oktiabrskiy*

DOI: 10.33293/1609-1442-2019-3(86)-91-103

Niyaz M. Abdikeev, Institute of Industrial Policy and Institutional Development at the Financial University under the Government of the Russian Federation, Moscow, Russia, nabdikeev@fa.ru

Yuri S. Bogachev, Institute of Industrial Policy and Institutional Development at the Financial University under the Government of the Russian Federation, Moscow, Russia, YUSBogachev@fa.ru

Alexander M. Oktiabrskiy, Moscow Aviation Institute (National Research University), Moscow, Russia, amoktx@gmail.com

Acknowledgment. The article is based on the results of the fulfillment of the State task of the Financial University under the Government of the Russian Federation in 2018 on the topic “Methods of using information and communication technologies in improving the efficiency of industry in creating value added reproduction chains”.

The paper deals with the problems of reforming the organization of the production of high-tech products in Russia.

A comparative analysis of the state and significance of these industries in the economies of developed countries and Russia shows the need for reforming the structural organization of production. On the example of the aviation industry, an analysis of the improvement of industrial production was carried out. Evaluation of the effectiveness of relevant measures shows that they contribute to the conservation of closed obsolete business-production models, monopolization of the final integrator in accessing and using investments, low labor productivity and outflow of personnel, lack of effective interaction of the scientific and technological sector with domestic academic university science. This impedes the formation of the competencies necessary to carry out a technological breakthrough and increase the competitiveness of the industry in the global market. The paper presents a model of vertical integration of the technological chain of value added reproduction in the form of network organizational structures of suppliers of modules, units and nodes of the final complex technology based on domestic manufacturers. The paper discusses the benefits of the heliocentric organization of the production of the final complex technology, the cluster organization of the supply of intermediate products (modules, units, nodes). It is shown that the separation of the functions of the final integrator contributes to the distribution of risks along the DVCS. At the same time, the attention of the final integrator is concentrated on the development of the final complex products, the organization of the supplier system and after-sales service. The cluster organization of intermediate production opens up the possibility of its diversification and direct access to investment flows, which stimulates the development of production. The authors have developed mechanisms for ensuring the competence of manufacturers to their functional purposes in the central air traffic control system and the organization of a network management system.

Keywords: technological order, aviation industry, vertical integration, global value reproduction chain, final integrator, supplier, cooperation, diversification, scientific and technical background, competence.

JEL: L52, M11.

References

- Abdikeev N.M., Bogachev Yu.S., Bekulova S.R. (2019). Institutional mechanisms for ensuring a scientific and technological breakthrough in the Russian

- economy. *Upravlencheskie nauki = Management Sciences*, no. 1, pp. 6–19 (in Russian).
- Abdikeev N.M., Bogachev Yu.S., Moreva E.L., Teplyakov A.Yu. (2018). Target indicators of improving the competitiveness of manufacturing industries in the Russian Federation. *Strategicheskie resheniya i risk-menedzhment = Strategic decisions and risk management*, no. 3 (108), pp. 10–15 (in Russian).
- Ali A., Dadush U. (2011). International Policy Bulletin. Carnegie Endowment. Washington. URL: <https://carnegieendowment.org/2011/02/10/rise-of-trade-in-intermediates-policy-implications/458>.
- Bogachev Yu.S., Oktyabrsky A.M., Rubwalter D.A. (2009). Mechanisms of development of innovative economy in modern conditions. *Economics of Contemporary Russia*, no. 2 (45), pp. 46–63 (in Russian).
- Bogdanova M.V., Prikhodchenko M.K. (2017). Analysis of the state and development of the aviation industry of the Russian Federation. *Vestnik Universiteta (Gosudarstvennyj universitet upravleniya) = University Bulletin (State University of Management)*, no. 2, pp. 9–13 (in Russian).
- Dezhina I. (2014). Promising production technologies – new aspects in the development of industry / And. Dezhina, M. Ponomarev. *Forsyth = Forsajt*, vol. 8, no. 2, pp. 2–20 (in Russian).
- Glazhev S.Yu. (2018). Breakthrough into the future: Russia in new technological and worldwide ways. Moscow, Book World (in Russian).
- Gornostaev S.A. (2008). Abstract of Cand. brief. “Development of methods and models for planning the activities of the defense concern in the production of civilian products”. Moscow, MSTU. N.E. Bauman, p. 19 (in Russian).
- Klochkov V.V. (2012). Problems of state financial support for the development of the Russian aviation industry. *Audit i finansovyy analiz = Audit and financial analysis*, no. 5, pp. 163–172 (in Russian).
- Moiseichev E., Meshkova T. (2015). Russia in global value-added value chains: in search of an effective strategy. *Mosty = Bridges*, no. 3, pp. 11–14 (in Russian). URL: https://www.ictsd.org/sites/default/files/review/Mosty%20June%202015_0.pdf.
- Stephenson S. (2013). Global value chains: the new reality of international trade. Geneva, Switzerland: ICTSD & WEF. URL: <http://e15initiative.org/publications/global-value-chains-the-new-reality-of-international-trade/>.
- The Organization for Economic Co-operation and Development (OECD), 2009. Guide to Measuring the Information Society. 2nd Edition. Paris: OECD. Retrieved July 08, 2009. URL: <http://www.oecd.org/dataoecd/25/52/43281062.pdf>.
- Tolmacheva I.V., Kitikar O.V. (2017). Theoretical Foundations of Financial Stabilization of an Enterprise. *Molodoj uchenyj Forsyth = Young Scientist*, no. 1, pp. 273–276 (in Russian). URL <https://moluch.ru/archive/135/37751/>.
- United Nations Industrial Development Organization, 2013. Industrial Development Report 2013. Sustaining Employment Growth: The Role of Manufacturing and Structural Change. Vienna. URL: https://www.unido.org/sites/default/files/2013-12/UNIDO_IDR_2013_main_report_0.pdf.
- United Nations Industrial Development Organization, 2015. Industrial Development Report 2016. The Role of Technology and Innovation in Inclusive and Sustainable Industrial Development. Vienna. URL: https://www.unido.org/sites/default/files/2015-12/EBOOK_IDR2016_FULL-REPORT_0.pdf.
- Voznesenskaya A.A. (2015). Aviation industry of the Russian Federation and the need to restructure industrial enterprises. *Voprosy jekonomiki i prava = Questions of economics and law*, no. 6, pp. 83–86 (in Russian).

Manuscript received 25.02.2019

ЭКОНОМИЧЕСКИЙ РИСК В РАЗВИТИИ ТЕРРИТОРИЙ ОПЕРЕЖАЮЩЕГО СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ¹

*Р.М. Качалов, С.В. Полторыхина,
Н.Н. Аблизина*

DOI: 10.33293/1609-1442-2019-3(86)-104-119

Российской экономике необходим качественный скачок темпов экономического развития. Особенностью развития России является функционирование муниципальных образований и целых регионов с моноотраслевой специализацией экономики. В условиях макроэкономической нестабильности этим территориям необходима превентивная государственная поддержка. Инструментом такой поддержки с 2015 г. стали территории опережающего социально-экономического развития (ТОСЭР), создаваемые первоначально на Дальнем Востоке, а с 2016 г. и в моногородах. Цель научного исследования состоит в выявлении и анализе феномена риска отклонения от цели социально-экономического

развития территориальных экономических субъектов, получивших статус резидента ТОСЭР. В качестве объекта исследования выбран город Набережные Челны как первая монотерритория со статусом ТОСЭР. Задачи нашей научно-исследовательской работы заключаются в детализации сущностных характеристик ТОСЭР, их актуализации в контексте обозначенных проблем. Указано на актуальность создания ТОСЭР в городах с моноотраслевой экономикой, подчеркнуто значение ТОСЭР как зоны благоприятствования хозяйственной деятельности и возникновения точек роста, а также как и института развития экономики территориальных образований. Обоснованы преимущества ТОСЭР в качестве определенного типа территориальных образований для резидентов ТОСЭР, а также выявлены возможные факторы риска отклонения от цели развития ТОСЭР и определены направления поиска антирисковых управленческих решений. В процессе исследования применялись общенаучные методы теоретического и эмпирического познания: научного абстрагирования, аналогий, а также системный, статистический, структурный, функциональный и экономический методы анализа.

Ключевые слова: моногорода, территория опережающего социально-экономического развития, налоговые льготы, рабочие места, конкурентоспособность, инвестиции, факторы риска, управленческие решения.

JEL: L50.

© Качалов Р.М., Полторыхина С.В., Аблизина Н.Н., 2019 г.

Качалов Роман Михайлович, д.э.н., профессор, главный научный сотрудник, Центральный экономико-математический институт РАН, Москва, kachalov1ya@ya.ru, kachalov@cemi.rssi.ru

Полторыхина Светлана Валерьевна, к.э.н., доцент, Казанский инновационный университет им. В.Г. Тимирязева, Набережные Челны, poltoryhina.s.v@mail.ru

Аблизина Наталья Николаевна, старший преподаватель, Казанский инновационный университет им. В.Г. Тимирязева (ИЭУП), Набережные Челны, n-ablizina@mail.ru

¹ Часть результатов, изложенных в данной статье, получена в ходе выполнения темы НИР «Теория и методы для компьютерного и математического моделирования и анализа общественных систем и процессов» (рег. номер АААА-А18-118021990120-2).

ВВЕДЕНИЕ

Социально-экономические проблемы города Набережные Челны представляют интерес для исследователей, как минимум, в двух аспектах: как актуальная информация о состоянии экономики и общества современного российского муниципального образования и как ретроспективная информация о судьбе одного из резидентов программы развития территории опережающего социально-экономического развития (ТОСЭР).

В административном отношении город Набережные Челны относится к субфедеральной территории Республики Татарстан (РТ), которая считается прогрессивным в эконо-

мическом отношении регионом. Объясняется это диверсифицированной структурой промышленности республики, динамичной политикой привлечения инвестиций и активной социальной политикой. Так, по данным Министерства экономики РТ, «чуть более 74% в структуре ВРП республики занимает промышленность»² (обрабатывающие производства, добыча полезных ископаемых, производство и распределение электроэнергии, газа и воды). Отмечается, что «в январе–сентябре 2018 года объем инвестиций в основной капитал, привлеченных на развитие экономики и социальной сферы в республике, составил 368,4 млрд рублей, или 98,2% в сопоставимых ценах к уровню соответствующего периода 2017 года»³.

Среди крупных инвестиционных проектов Республики Татарстан значится инвестиционная программа ПАО «КАМАЗ» развития модельного ряда и модернизации производственных мощностей. По данным пресс-центра официального сайта ПАО «КАМАЗ» «одним из знаковых результатов реализации инвестиционной программы станет вывод на рынок поколения автомобилей K5»⁴. В 2018 г. общий объем инвестиций в развитие модельного ряда и модернизацию производственных мощностей составил более 14 млрд р.

В то же время на территории республики расположены города с моноотраслевой экономикой, что сдерживает дальнейшее развитие ее экономики в целом. В соответствии с распоряжением Правительства РФ от 16 апреля 2015 г. № 668-р⁵ из 319 моногоро-

дов России в Татарстане находится семь: Зеленодольск, Камские Поляны, Елабуга, Набережные Челны, Чистополь, Менделеевск и Нижнекамск. Уже в 2015 г. «экономическое положение большинства российских моногородов оценивалось как неустойчивое: либо они находились в кризисном состоянии, либо в зоне риска и в силу своей специфики нуждались в особом внимании и государственной поддержке» (Тэйслина, 2016). По данным Росстата, «в наименее благополучных моногородах, относящихся к “красной зоне”, на начало 2016 г. проживало 3217 тыс. человек, или 25% населения моногородов России»⁶. При этом «каждый седьмой житель кризисных моногородов, согласно статистике, проживает именно в Набережных Челнах» (Андреева, 2016). Причем проблему еще больше усугубляет заметный рост численности населения города Набережные Челны в 2016–2018 гг.

Моногород Набережные Челны входит в перечень городов со сложным социально-экономическим положением, поскольку в настоящее время градообразующее предприятие ПАО «КАМАЗ» терпит убытки из-за санкций и уменьшения объемов заказов. Несмотря на это, доля ПАО «КАМАЗ» составляет почти три четверти объема промышленной продукции, произведенной в городе. Сложное экономическое положение градообразующего предприятия не позволяет активно развиваться смежным, зависимым отраслям и влечет за собой рост доли убыточных предприятий города и, как следствие, неполную занятость рабочих и снижение уровня жизни населения.

² Основные тенденции социально-экономического развития Республики Татарстан в январе–ноябре 2018 года [Электронный ресурс]. URL: http://mert.tatarstan.ru/rus/file/pub/pub_1737710.pdf.

³ Там же.

⁴ Официальный сайт ПАО «КАМАЗ» [Электронный ресурс]. URL: https://kamaz.ru/press/releases/kamaz_v_2018_godu/?sphrase_id=5302915.

⁵ Распоряжение Правительства РФ от 16 апреля 2015 г. № 668-р «О внесении изменений в перечень монопрофильных муниципальных образований

Российской Федерации (моногородов), утв. распоряжением Правительства РФ от 29.07.2014 № 1398-р» // Собрание законодательства Российской Федерации. 2015. № 17 (ч. IV). Ст. 2578.

⁶ Обзор российских моногородов [Электронный ресурс]. URL: <https://icss.ru/vokrug-statistiki/obzor-rossijskix-monogorodov>.

ПОСТАНОВКА ЗАДАЧИ ИССЛЕДОВАНИЯ

Решение проблем городов с моноотраслевой экономикой актуально как для развитых регионов, так и регионов с низким уровнем экономического развития, поскольку моногородам необходимо обеспечить инвестиционную привлекательность, например, с помощью государственной поддержки дать импульс их развитию.

В то же время любые меры государственной поддержки и стимулирования развития экономики субъектов социально-экономической и в том числе хозяйственной деятельности сопряжены с проявлением факторов риска отклонения от цели социально-экономического развития рассматриваемых субъектов социально-экономической деятельности. В связи с этим *цель* данного исследования – выявление факторов риска отклонения от цели развития моногорода в условиях получения статуса территории опережающего социально-экономического развития (далее – ТОСЭР). Для решения сформулированной таким образом проблемы рассмотрены существенные характеристики ТОСЭР и их значение для возникновения препятствий на пути успешного социально-экономического развития, трактуемые как факторы экономического риска отклонения от цели. В качестве объекта исследования выбран город Набережные Челны как первая монотерритория, получившая статус ТОСЭР.

ОБСУЖДЕНИЕ РЕЗУЛЬТАТОВ ИССЛЕДОВАНИЯ

Для решения текущих проблем развития моногородов в 2014 г. был принят Комплекс мероприятий по повышению инвестиционной привлекательности территорий монопрофильных муниципальных образова-

ний Российской Федерации (моногородов)⁷. Документ подготовлен Минэкономразвития во исполнение Перечня поручений по реализации Послания Президента России Федеральному Собранию от 27 декабря 2013 г. (п. 1.26) и утвержден Председателем Правительства РФ Д.А. Медведевым.

В частности, в соответствии с этим документом Фонд развития моногородов софинансирует расходы регионов и муниципалитетов на развитие инфраструктуры, участвует в инвестиционных проектах и в обучении управленческих команд. Еще одним инструментом общей политики поддержания развития моногородов стало создание на их основе ТОСЭР. Создание и функционирование таких территорий регулирует Федеральный закон от 29 декабря 2014 г. № 473-ФЗ «О территориях опережающего социально-экономического развития в Российской Федерации»⁸.

В соответствии с этим законом ТОСЭР представляет собой земельный участок, на котором Правительство РФ установило особый правовой порядок ведения бизнеса. Согласно Федеральному закону, «в течение трех лет со дня его вступления в силу ТОРы могут создаваться на территориях субъектов Российской Федерации, входящих в состав Дальневосточного федерального округа, а также на территориях моногородов с наиболее сложным социально-экономическим положением, включенных в соответствующий перечень, утверждаемый Правительством Российской Федерации, а по истечении трех лет – на территориях остальных субъектов Российской Федерации»⁹.

⁷ О комплексе мероприятий по повышению инвестиционной привлекательности территорий моногородов [Электронный ресурс]. URL: <http://government.ru/orders/selection/405/14602>.

⁸ Федеральный закон от 29 декабря 2014 г. № 473-ФЗ (ред. от 03.07.2016) «О территориях опережающего социально-экономического развития в Российской Федерации» // Российская газета. 2014. № 299.

⁹ Официальный сайт Администрации Президента России [Электронный ресурс]. URL: <http://www.kremlin.ru/d/47349>.

Город Набережные Челны в рамках имеющихся правовых возможностей получил статус ТОСЭР – зоны со льготными налоговыми условиями, упрощенными административными процедурами и рядом других привилегий, направленных на улучшение условий деятельности предприятий-резидентов и повышение притока инвестиций в регион. Решение о придании моногороду Набережные Челны статуса ТОСЭР было принято 28 января 2016 г.¹⁰

Целью создания ТОСЭР «Набережные Челны» было определено «содействие развитию и диверсификации экономики моногорода путем привлечения инвестиций, и создания новых рабочих мест, не связанных с деятельностью градообразующей организации ПАО «КАМАЗ» за счет особых условий функционирования предприятий резидентов»¹¹.

Ожидается, что ТОСЭР «Набережные Челны» «обеспечит ежегодный прирост объема инвестиций не менее 20%, реализация новых инвестиционных проектов резидентами ТОСЭР в Республике Татарстан к 2025 г. позволит создать около 100 тыс. новых рабочих мест, а объем привлеченных инвестиций превысит 40 млрд р. Кроме того, к 2025 г. ожидаются дополнительные доходы в бюджет РТ от поступления налога на доходы физических лиц, налога на прибыль и транспортного налога в размере 6,8 млрд р.»¹².

Таким образом, основываясь на анализе цитируемых правительственных до-

кументов, можно утверждать, что в данном случае присвоение моногороду Набережные Челны статуса ТОСЭР стало эффективным инструментом благоприятствования формированию на территории моногорода позитивной социально-экономической деятельности, возникновения точек экономического роста и компенсации последствий проявления факторов риска отклонения от цели социально-экономического развития моногорода. На данных территориях при институциональной поддержке перечисленных законодательных актов и органов местного самоуправления предполагается обеспечить условия, содействующие позитивному развитию экономики предприятий, увеличению рабочих мест, снятию социального напряжения, созданию новых продуктов и новой добавленной стоимости. Предполагается, что при этом качество экономического пространства улучшится за счет обеспечения предсказуемости, большей безопасности, снижения неопределенности внешней среды.

За время новейшей российской истории различного рода «зоны развития» сменяли друг друга, но не показывали эффективного обеспечения именно экономического развития. Среди таких особых территорий в России можно выделить экономические подпространства, во многом схожие с ТОСЭР. Это, например, особые экономические зоны (ОЭЗ) или свободные экономические зоны (СЭЗ), которые предоставляют своим резидентам разного рода преференции. Таким образом, налоговые и таможенные льготы, государственное финансирование инфраструктуры и снижение административных барьеров, как показывают история и практика, не являются нововведениями. Однако при идентичности целей и специфики деятельности ОЭЗ и ТОСЭР территории опережающего социально-экономического развития – это «не просто площадки с налоговыми преференциями, а целая концепция социально-экономического развития, поддержанная инфраструктурными проектами» (Ситнина, 2014). В данном случае те проблемы, которые мешали развитию СЭЗ

¹⁰ Постановление Правительства РФ от 28 января 2016 г. № 44 «О создании территории опережающего социально-экономического развития «Набережные Челны» // Собрание законодательства Российской Федерации. 2016. № 6. Ст. 840.

¹¹ Пояснительная записка к проекту Постановления Правительства РФ «О создании территории опережающего социально-экономического развития «Набережные Челны» [Электронный ресурс]. URL: <http://решение-верное.рф/toser-chelny-rationale>.

¹² Резидентам ТОР Татарстана прописали льготы [Электронный ресурс]. URL: <http://info.tatcenter.ru/print/155522>.

в прошлом, были преодолены на законодательном уровне.

Кроме того, создание ТОСЭР должно обеспечить диверсификацию экономики территории на основе развития малого и среднего бизнеса, укрепление связей предприятий территории с региональным рынком и т.п. Одно из основных преимуществ создания ТОСЭР в регионе и муниципальном образовании – предполагаемое или планируемое привлечение инвестиций. Так, по итогам 2018 г. объем инвестиций на одного жителя составлял чуть более 65 тыс. р. (для сравнения: в 2016 г. – 77 тыс. р.). В это же время за первый год своего существования в пределах вновь образованной ТОСЭР только «...7 резидентов создали 1,5 тысячи рабочих мест и инвестировали 8,5 млрд рублей»¹³. По итогам трехлетнего периода функционирования ТОСЭР в городе Набережные Челны вклад резидентов ТОСЭР в объем привлеченных инвестиций составил 15 млрд р., в занятость – 3235 трудоустроенных человек. Доля всех инвестиций резидентов ТОСЭР составила уже около 5% в общем объеме инвестиций в экономику города. На этапе становления ТОСЭР (как способа привлечения инвестиций) можно утверждать, что эти показатели являются довольно высокими.

Завершение трехлетнего периода функционирования ТОСЭР с перечисленными выше результатами позволяет свидетельствовать о слаженной работе органов местного самоуправления, региональных властей и институтов развития, например, на привлечение инвестиций и организацию комфортной бизнес-среды в городе. Однако по окончании этого льготного периода перечень преференций изменится, а именно будут отмены льгот по страховым взносам, что ужесточит конкурентную борьбу между ТОСЭР за потенциальных резидентов. Следует отметить, что только в Республике Татарстан на данный мо-

мент создано пять ТОСЭР. Из них, например, в ТОСЭР «Набережные Челны» трехлетний льготный период уже закончился, в то же время в остальных ТОСЭР республики период действия преференций для ведения бизнеса еще продолжается, что является для них дополнительным конкурентным преимуществом. Поэтому сложившиеся обстоятельства ставят перед органами местного самоуправления новые задачи, решение которых направлено на повышение привлекательности территории.

Тем не менее еще до отмены льгот по страховым взносам в первом квартале 2019 г. список резидентов ТОСЭР «Набережные Челны» пополнился еще 15 резидентами, среди которых такие ООО, как: «ЗБУ “Автократ”», «Камский настил», «Чоко Рай», «Кёниг Модуло Ру Челны», «ХАЙЕР ИНДАСТРИ РУС», «Современные технологии», «РУСАК», «Цем-маркет Кама», Научно-производственное предприятие «КАМА», «КМД НЧ», «Булат», «Софт Пайп», «Выбор-Поволжье», «Атасан-жак Милк», ЗМК «МетЛайн»¹⁴.

АНАЛИЗ РИСКОВЕННОГО ПРОСТРАНСТВА ТОСЭР «НАБЕРЕЖНЫЕ ЧЕЛНЫ»

В данной работе текущее состояние экономики и общества города Набережные Челны как резидента программы ТОСЭР рассматривается с точки зрения потенциальных возможностей возникновения помех нормальному социально-экономическому развитию. Такого рода помехи в данном случае интерпретируются как риск отклонения от цели

¹³ Официальный сайт города Набережные Челны [Электронный ресурс]. URL: <http://nabchelny.ru/news/25194>.

¹⁴ Реестр резидентов территорий опережающего социально-экономического развития, созданных на территории монопрофильных муниципальных образований [Электронный ресурс]. URL: <http://economy.gov.ru/minrec/activity/sections/econReg/monitoringmonocity/2016160505>.

развития, что позволило применить для его изучения и характеристики *операциональную теорию экономического риска*, разрабатываемую в ЦЭМИ РАН¹⁵. Источниками риска нежелательного отклонения от цели развития резидента ТОСЭР будем считать события, которые, не входя в круг планируемых, потенциально могут произойти и в этом случае негативно воздействовать на характеристики развития резидента ТОСЭР (и тем самым – на успешное достижение цели развития предприятия–резидента ТОСЭР).

Следуя концептуальным положениям операциональной теории экономического риска, фактором риска (ФР) нежелательного отклонения от цели развития резидента ТОСЭР будем называть события, которые (в случае своего возникновения) могут привести к нежелательному отклонению процесса развития резидента в рамках ТОСЭР. Определив в качестве исходного признака классификации факторов риска место возникновения ФР в экономическом пространстве развития деятельности предприятия–резидента ТОСЭР, можно выделить внешние и внутренние ФР (Качалов, 2012).

С течением времени стало очевидным, что хозяйственный порядок, устанавливаемый в ТОСЭР согласно закону, порождает ряд специфических для этих условий факторов риска. Рассмотрим некоторые ФР, которые удалось выявить на основе содержательного анализа представительного массива информации о хозяйственной деятельности города Набережные Челны за период времени, в течение которого этот моногород является резидентом ТОСЭР.

К числу актуальных можно отнести следующие *внутренние* факторы риска (ФР).

1. *ФР финансового характера*. Предоставляемые преференции в виде льгот по налогу на

прибыль и имущественные налоги формируют риск образования так называемых *выпадающих доходов* бюджетной системы. Поскольку эффект от любого инвестиционного проекта достигается далеко не сразу, а отложен во времени, то «нужен механизм компенсации выпадающих налоговых и неналоговых доходов» бюджета (Аблизина, 2017). Единственным компенсационным механизмом потери доходов бюджета видится увеличение поступлений от НДФЛ по мере роста занятости и доходов местного населения. Однако расчеты показывают, что они не компенсируют в полной мере потерь бюджета. При средней заработной плате в городе в 2018 г. в размере 32 608,1 р. и официальной безработице 0,68% экономически активного населения (1766 человек) возможный дополнительный уровень доходов бюджета по НДФЛ в текущих условиях без учета прочих факторов может составить 7,48 млн р., следовательно, необходимо разработать мероприятия, направленные на выявление источников покрытия выпадающих доходов бюджета.

Одним из таких инструментов покрытия выпадающих доходов – фактически одним из возможных антирисковых воздействий – может стать отбор инвестиционных проектов с высоким бюджетобразующим потенциалом предприятий–резидентов. Дело в том, что по истечении льготного периода такие предприятия своими налоговыми выплатами должны увеличить доходную базу бюджетной системы всей страны, а на муниципальном уровне – снизить зависимость бюджета города от градообразующего предприятия.

Рост занятости и, как следствие, увеличение поступлений НДФЛ в условиях низкой собственной безработицы территории может осуществляться за счет миграции рабочей силы. В свете этого вызывает сомнение «отмена квот на привлечение иностранной рабочей силы в ТОР» (Чимитова, Лихачева, 2016), несмотря на то, что имеющихся трудовых ресурсов может оказаться недостаточно, а резидентами ТОСЭР они не будут востребованы в силу потребности работодателей в работни-

¹⁵ Отметим, что в данной работе понятие «риск» используется только в негативном смысле. Хотя существует и иное, позитивное определение этого термина как шанса или возможности получить положительный эффект (см., например, (Мадера, 2014)).

ках узкой и малораспространенной специализации.

Следует отметить, что в отличие от существующих особых экономических зон и зон территориального развития «территории опережающего социально-экономического развития создаются под конкретных крупных инвесторов, заключивших с уполномоченным федеральным органом предварительные соглашения, определяющие вид планируемой экономической деятельности, объем инвестиций и количество создаваемых рабочих мест» (Бандурина, 2015). Такой подход должен способствовать реализации целей создания ТОСЭР и учету большей части финансовых факторов рисков. Поскольку в отличие от ОЭЗ, при создании которых резиденты заранее неизвестны, местные органы власти еще на этапе формирования ТОСЭР знают своих потенциальных резидентов и могут прогнозировать их вклад в валовой территориальный продукт (ВТП).

Особого внимания среди налоговых льгот заслуживают льготы по социальному страхованию. Например, известно, что «...резиденты ТОСЭР значительно экономят на уплате страховых взносов. Льготы по страховым взносам имеют только резиденты, занимающиеся технико-внедренческой и туристско-рекреационной деятельностью, тариф взносов для них в 2017 г. составлял 14%, в 2018 г. – 21%, в 2019 г. – 28%» (Зиятдинов, 2017). Подобных льгот не имеют особые экономические зоны других типов, они уплачивают взносы по общей ставке в 30%. В то время как резиденты ТОСЭР имеют льготу по страховым взносам и уплачивают их по ставке 7,6 вместо 30%.

Налоговый кодекс РФ ограничил периодом в три года предоставление льгот по социальному страхованию резидентам ТОСЭР. Н. Таркаева поясняет это таким образом: «...Те, кто становятся резидентами в первые три года, получают льготы по социальным взносам на весь срок существования ТОСЭР. Те, кто придут после трех лет, социальных льгот получать уже не будут. Это сделано для

того, чтобы активизировать города к привлечению инвесторов на самом начальном этапе» (Таркаева, 2017). Однако такая законодательная коллизия провоцирует резидентов, действующих в рамках ТОСЭР, принимать решение о демонтаже производства и переезде в новые ТОСЭР, потому что через три года у одних период налоговых льгот закончится, а у других только-только начнется. Так, по окончании трехлетнего периода, 28 января 2019 г., в ТОСЭР «Набережные Челны» уже не было зарегистрировано ни одного нового резидента.

В современной России опыт создания подобных зон был приобретен еще в 1990-е гг., в то время они назывались свободными экономическими зонами (СЭЗ). Опыт их создания в целом был признан неудачным. Зачастую компании, зарегистрированные в СЭЗ, использовали этот статус исключительно для уменьшения налоговых платежей и не вели реальной производственной деятельности. Так, «функционирование зоны экономического благоприятствования “Ингушетия” привело к недополучению федеральным бюджетом налогов на сумму около 9 млрд рублей» (Апель, 2003). Одной из причин неудачного опыта внедрения свободных экономических зон считают их необоснованно масштабное, буквально тотальное создание. К 1993 г. на долю таких зон приходилось около трети всей территории России, при этом из них реально функционировало менее 5% (Кириллова, 2014).

В ситуации с ТОСЭР предшествующая проблема учтена путем проведения аудита СЭЗ. На основании результатов «...подробного аудита были отобраны 14 наиболее перспективных площадок, которые максимально ориентированы на экспортную деятельность» (Чимитова, Лихачева, 2016).

2. *ФР невозврата инвестиционных вложений.* Довольно высокой является значимость фактора риска невозврата инвестиционных вложений. Дело в том, что отношение объемов вложений резидентов ТОСЭР и экономического эффекта от их деятельности в виде

прибыли и увеличения объемов ВРП пока оставляет желать лучшего. Это обусловлено действующей практикой администрирования в ТОСЭР, где на входе проект оценивается только на предмет его соответствия требованиям постановления Правительства РФ от 22 июня 2015 г. № 614¹⁶, но не на предмет соответствия долгосрочным целям устойчивого развития конкретной территории. Таким образом, создание особых территорий не гарантирует полного успеха, а государство и органы местного самоуправления не могут полностью контролировать частный бизнес и отвечать за результаты его работы.

3. *ФР отсутствия или недостатка квалифицированных кадров.* Основной задачей создания ТОСЭР сегодня наряду с привлечением инвестиций считается обеспечение населения рабочими местами. Для реализации этой задачи необходимо «создать оптимальные трудовые условия на новых и уже действующих предприятиях, что предполагает установление дополнительных государственных гарантий для населения, и в целом – нормальное функционирование созданного института» (Бандурина, 2015).

В настоящее время уровень зарегистрированной безработицы в городе Набережные Челны считается низким, что не позволит выполнить для резидентов ТОСЭР требования относительно численности трудового коллектива и создания определенного числа рабочих мест. Трудовая миграция в таком случае создаст дополнительные проблемы социального характера, поскольку городские организации здравоохранения и образования уже сейчас не справляются с объемом работы, отчего страдает качество их услуг. Увеличение числа

граждан, прибывающих из другой местности, дополнительно ухудшит ситуацию в данной сфере. Другой проблемой кадрового потенциала является миграция студентов, уезжающих за получением образования в другие города и даже страны. Лишь небольшая их часть возвращается обратно.

В качестве антирискового управленческого воздействия в данном случае целесообразно активизировать сотрудничество управляющей компании ТОСЭР с вузами и средними специальными образовательными учреждениями на своей территории для эффективного решения кадровых проблем. Опыт других ТОСЭР подсказывает, что «при создании определенных условий, в том числе механизма взаимодействия всех элементов инновационной инфраструктуры – вуза и ТОСЭР – инновационное предпринимательство в регионе может получить более активное развитие» (Бурдакова, 2016). При этом вуз становится базой для проведения научных исследований и подготовки кадров для территории. Это взаимодействие может частично решить проблему качества и количества трудовых ресурсов.

4. *ФР формирования неэффективной системы управления ТОСЭР.* Как показал опыт работы некоторых ОЭЗ, определенной помехой успешному функционированию ТОСЭР и достижению заданных целей ее может оказаться «слишком сложная система управления ОЭЗ» (Ситнина, 2014). Многие вопросы организации и управления функционированием территории решались в течение многих лет, что можно объяснить низкой квалификацией, отсутствием опыта и необходимой мотивации сотрудников и руководителей отделов развивать ТОСЭР при исполнительном комитете города. Сегодня основной задачей в этой области становится создание современной, клиентоориентированной управленческой команды в составе управляющей компании ТОСЭР.

5. *ФР искажения экономической модели ТОСЭР.* Следующий существенный фактор риска об-

¹⁶ Постановление Правительства РФ от 22 июня 2015 г. № 614 «Об особенностях создания территорий опережающего социально-экономического развития на территориях монопрофильных муниципальных образований Российской Федерации (моногородов)» // Собрание законодательства Российской Федерации. 2015. № 27. Ст. 4063.

условлен определенной имитацией процесса создания новых предприятий, когда новые предприятия не создаются, а происходит только перерегистрация старых. Уже имеющаяся практика демонстрирует, что часто в городах, получивших статус территорий опережающего развития, «не создают новые производства, а лишь перерегистрируют уже существующие – снижают налоговую нагрузку и делают их деятельность более эффективной» (Потапова, 2017). При этом основная цель экономической модели ТОСЭР искажается.

По окончании льготного налогового режима предприятия могут демонтировать свои созданные предприятия и уезжать на поиски новых, благоприятных для них территорий, нанеся ущерб экономике территории. Подобные случаи нашли отражение в специальной литературе. Так, канадская журналистка Наоми Кляйн в своей книге *«No Logo: Люди против брендов»* (Кляйн, 2000) описала опыт создания свободных экономических зон в Индии, Мексике, Тайване, Вьетнаме, Китае, на Филиппинах и в других странах с льготным налогообложением, бесплатной или сниженной платой за землю и особым правовым режимом. По результатам ее исследования «после прекращения льготного периода многие компании уходят с этих территорий в другие страны, которые готовы предоставить льготный режим. Как следствие, часто государства получали рост безработицы и экономический спад вместо налоговых поступлений»¹⁷. Сюда же, по-видимому, надо отнести случаи превращения данного режима хозяйствования в самоцель, очередную популистскую меру и пиар-акцию, мало связанную с реалиями развития предпринимательской деятельности. Следует признать тот очевидный факт, что предпринимательский выбор в пользу ТОСЭР связан в первую очередь с надеждами на облегчение налогового бремени. Поэтому

есть все основания предполагать, что ТОСЭР может стать местом обкатки нового дизайна системы налогообложения, пригодного впоследствии и для остальных видов субтерриториального устройства государства.

6. *ФР образования неустойчивых промышленных кластеров внутри ТОСЭР (риск диверсификации)*. Этот вид риска проистекает из ориентации на диверсификацию экономики моногородов, внутри которых организуется ТОСЭР. Ведущими и наиболее перспективными видами деятельности для диверсификации экономики моногорода согласно Комплексному инвестиционному плану модернизации моногорода Набережные Челны (на период 2015–2018 годов) признаются машиностроение, строительная, пищевая и перерабатывающая промышленность и электроэнергетика¹⁸. В то же время причина возникновения фактора риска образования неустойчивых промышленных кластеров может корениться не столько в отраслевой принадлежности базовых предприятий создаваемого кластера – самого крупного на территории предприятия или якорных предприятий-резидентов, сколько в недостаточной финансовой устойчивости выбранных в качестве базовых предприятий. Иными словами, запас финансовой устойчивости базовых предприятий оказывается недостаточным для поддержания стабильной работы зависящих от них компаний-резидентов.

К числу актуальных *внешних факторов риска* можно отнести следующие.

1. *ФР насыщения местного рынка продукцией предприятий-резидентов*. Резиденты ТОСЭР

¹⁷ ТОСЭР «по полочкам». Что принесут на Дальний Восток эти территории: экономическое развитие или массовые банкротства? [Электронный ресурс]. URL: <http://ludidv.ru/about-7/item/565-toser27>.

¹⁸ Комплексный инвестиционный план модернизации моногорода Набережные Челны (на период 2015–2018 годов) [Электронный ресурс]. URL: http://nabchelny.ru/upload/files/user/%D0%9A%D0%98%D0%9F_%D0%BC%D0%BE%D0%BD%D0%BE%D0%B3%D0%BE%D1%80%D0%BE%D0%B4%D0%B0_%D0%9D%D0%B0%D0%B1.%D0%A7%D0%B5%D0%BB%D0%BD%D1%8B_%D0%BD%D0%B0_2015-2018%D0%B3%D0%B3.1.pdf.

сталкиваются в своей деятельности с такими факторами риска, которые могут, как это ни парадоксально, возникнуть вследствие успешной (!) хозяйственной деятельности предприятия–резидента ТОСЭР. Дело в том, что с развитием бизнеса резиденты могут оказаться в ситуации, когда реализовать готовую продукцию в регионе хозяйствования станет невозможным. Фактор риска насыщения местного рынка при возрастании объемов производства может оказаться следствием низкого платежеспособного спроса отечественного потребителя и насыщения местного рынка данным видом продукции. Эта ситуация может стимулировать необходимость экспортной ориентации предприятий–резидентов. Однако есть опасения, что ориентация на экспорт резидентов ТОСЭР может исказить конкуренцию внутри территории и даже страны, так как вследствие предоставления преференций только некоторым участникам рыночных взаимодействий (в данном случае резидентам ТОСЭР) конкуренция в этом секторе фактически становится недобросовестной.

2. *ФР невозможности малого и среднего бизнеса стать резидентами ТОСЭР.* Еще один реальный фактор риска – отсутствие возможности привлекать предприятия малого и среднего бизнеса в качестве резидентов. Общеизвестно, что развитие малого и среднего бизнеса, в принципе, может стать положительным фактором развития территории. Привлечение же малых и средних предприятий в ТОСЭР могло бы способствовать и более быстрому достижению цели создания такой территории для моногородов со сложным социально-экономическим положением благодаря тому, что происходит диверсификация экономики территории, снижается зависимость экономики территории от градообразующего предприятия, а также улучшается состояние рынка труда. Однако малые и средние предприятия подпадают под специальные режимы налогообложения, причем большая часть этих сумм зачисляется в местные бюджеты. В то время как резиденты ТОСЭР, вернувшиеся (после

окончания льготного периода) к обычной системе налогообложения, становятся плательщиками налогов в основном федерального и регионального бюджетов.

Предварительный анализ показывает, что условия входа в ТОСЭР в качестве резидентов для предприятий малого и среднего бизнеса вряд ли преодолимы. Это касается в первую очередь требования инвестировать по 5 млн р. ежегодно в течение 10 лет, что для большинства предприятий малого и среднего бизнеса просто нереально. Кроме того, существующие льготы ТОСЭР не относятся к малому и среднему бизнесу, что делает необходимым изменение правил предоставления льгот в части налогообложения субъектов малого предпринимательства. В результате, поскольку малый бизнес моногорода объективно не сможет занять свою нишу среди предприятий–резидентов, то нет оснований рассматривать создание ТОСЭР как один из способов поддержки развития малых и средних предприятий.

3. *ФР возникновения недобросовестной конкуренции.* На фоне предоставляемых резидентам ТОСЭР преференций по налогам может проявиться фактор риска возникновения недобросовестной конкуренции между предприятиями одной отрасли, но не являющимися резидентами ТОСЭР, и предприятиями–резидентами, имеющими заведомо большие конкурентные преимущества. «При создании ТОСЭР в теории четко обозначается кластерный подход, чего на практике зачастую не происходит. Например, в ТОСЭР “Набережные Челны” виды деятельности широко дифференцированы, что может дать как отрицательный, так и положительный эффект» (Аблизина, 2017). Поскольку основная цель ТОСЭР – создавать точки роста, или фокусы развития, благодаря особо благоприятным экономическим условиям, то их существование может привести к возникновению новых условий конкуренции, в результате которых будет нанесен ущерб уже действующим предприятиям из-за сокращения их рынков и ухудшения их конкурентных позиций.

Таким образом, с одной стороны, создание ТОСЭР подрывает привычную конкурентную среду и может привести к риску отставания социально-экономического развития в других территориальных образованиях. С другой же стороны, весьма вероятно, что развитие конкуренции может привести к замене устаревшего технико-технологического уклада современными производствами, что, несомненно, явится благом для экономической системы региона в целом.

Информация о рассмотренных выше факторах риска, источниках их происхождения и рекомендуемых антирисковых управленческих воздействиях сведена в табл. 1.

Кроме факторов риска общего характера, следует обратить внимание и на факторы риска более низкого, но не менее важного уровня – факторы риска невыполнения нормативных требований к работе хозяйствующих субъектов – резидентов ТОСЭР.

Во-первых, возникает такой фактор, как «риск утраты статуса резидента ТОСЭР». Этот фактор может стать главным фактором риска для предприятий–резидентов ТОСЭР (образно говоря, их «дамокловым мечом») в силу жесткости предъявляемых законодательством требований, а именно:

- нормирование числа создаваемых новых рабочих мест – не менее 30 работников;

Таблица 1

Факторы риска недостижения целей создания ТОСЭР

Факторы риска	Место возникновения	Возможные АРУВ
Внутренние факторы риска		
Финансового характера	ТОСЭР	Внесение изменений в нормативные акты
Риска невозврата инвестиционных вложений	Предприятие–резидент ТОСЭР	Упреждающее бизнес-планирование
Отсутствия или недостатка квалифицированных кадров	ТОСЭР и предприятия–резиденты	Налаживание сотрудничества отдела развития ТОСЭР при исполнительном комитете города с вузами и другими учебными заведениями
Создания неэффективной системы управления ТОСЭР	Отдел по развитию ТОСЭР при исполнительном комитете города	Создание эффективной клиентоориентированной управленческой команды, устранение правовых коллизий и административных барьеров
Искажения экономической модели ТОСЭР	Отдел по развитию ТОСЭР при исполнительном комитете города	Внесение изменений в законодательные и нормативные документы
Образования неустойчивых промышленных кластеров в пределах ТОСЭР	Предприятие–резидент, Отдел развития ТОСЭР при исполнительном комитете города	Мониторинг финансовой устойчивости предприятий–резидентов ТОСЭР, поддержка со стороны отдела развития ТОСЭР при исполнительном комитете города
Внешние факторы риска		
Невозможности реализации готовой продукции в регионе хозяйствования	Предприятие-резидент	Предварительная оценка емкости рынка для принятия решения о производстве
Невозможности привлечения предприятий-резидентов малого и среднего бизнеса	ТОСЭР	Внесение изменений в нормативные акты, регулирующие деятельность предприятий малого и среднего бизнеса
Возникновения недобросовестной конкуренции	Предприятие-резидент	Корректировка нормативных документов

Условные обозначения: АРУВ – антирисковые управленческие воздействия.

И с т о ч н и к: Разработано авторами.

- минимальный объем капитальных вложений – не менее 5 млн р. ежегодно;

- выпуск продукции с кодами ОКВЭД, в производстве которой должно быть задействовано не менее 20% среднесписочной численности работников всех организаций моногорода¹⁹.

Еще одним значимым фактором риска (и также относительно стабильным) является риск снижения финансовой устойчивости предприятий-резидентов. Рассмотрим этот вид риска на примере предприятий-резидентов ТОСЭР города Набережные Челны. В Набережных Челнах одними из первых резидентами ТОСЭР стали следующие предприятия (ООО): «АПК «Камский», «Техноанод», «Заряд», «ТЭСК» и АО КМК «ТЭМПО».

Основные финансовые показатели (выручка и чистая прибыль) за отчетный 2017 г. в двух из пяти анализируемых предприятий отражают их не совсем устойчивое финансовое положение (табл. 2). Так, «ТЭСК» и «Техноанод» по результатам года являются убыточными предприятиями. Объем заемного капитала в данных предприятиях существенно превалирует над объемом собственного. Единственной компанией, в которой собственный капитал превышает заемный, яв-

ляется «Техноанод». В таких компаниях, как «АПК «Камский», «Заряд», «ТЭСК», объем заемных средств в разы превышает объем полученной выручки, что свидетельствует о непомерном долге и возможных проблемах в погашении кредитных обязательств.

Таким образом, на основании приведенной выше информации можно прогнозировать, что особенно проблематичным для предприятий-резидентов будет осуществление капитальных вложений в размере 5 млн р. ежегодно на протяжении 10 лет с момента внесения их в реестр. Учитывая современную кризисную ситуацию, доступность кредитного продукта и рентабельность действующих резидентов, данное требование многим предприятиям будет выполнить трудно.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Таким образом, в настоящее время преимущества ТОСЭР представляются нам весьма сомнительными, а их цели – труднодостижимыми. Приведенные данные говорят о том, что предприятия, вошедшие в число резидентов ТОСЭР, не смогут надолго задержаться в этом статусе, а действующие условия благоприятствования не будут способствовать диверсификации экономики и поддержке малого бизнеса. На наш взгляд, ТОСЭР – не панацея

¹⁹ Официальный сайт города Набережные Челны [Электронный ресурс]. URL: http://nabchelny.ru/upload/files/user/Презентация_TOP_на_совещание_22.03.2016_для_сайта2.pdf.

Таблица 2

Основные показатели деятельности некоторых резидентов ТОСЭР «Набережные Челны» за 2017 г.

Показатель	ООО «Заряд»	АО КМК «ТЭМПО»	АПК «Камский»	ООО «ТЭСК»	ООО «Техноанод»
Выручка, тыс. р.	113 348	7 058 496	1 078 989	9971	52 604
Прибыль, тыс. р.	1147	78 926	274 497	–22 933	–2296
Собственный капитал, тыс. р.	–76 620	14 276	364 074	–23 648	403 029
Заемный капитал, тыс. р.	254 299	6 475 108	2 671 422	153 767	22 912
Рентабельность продаж по чистой прибыли, %	1,01	1,12	25,44	–230,00	–4,36
Коэффициент финансовой активности (финансовый рычаг), %	–331,90	45 356,60	733,76	–650,23	5,68

Источники: Разработано авторами.

для городов с моноструктурной экономикой, а лишь способ некоторого снижения социальной напряженности за счет увеличения числа рабочих мест. Местный же бюджет и экономика региона если и не пострадает, но многого не приобретет.

Главный вывод, который напрашивается на основании проведенного нами исследования рискогенности ТОСЭР, состоит в том, что необходимо, как минимум, разработать две системы индикативных показателей эффективности деятельности резидентов ТОСЭР: мониторинга и прогнозирования появления факторов риска, упреждающих и компенсирующих антирисковых управленческих воздействий для блокирования возникновения новых факторов риска.

Перечень выявленных нами проблем и соответствующих им факторов риска, к сожалению, не является исчерпывающим. Например, обращает на себя внимание клауза законодателя, разрешающая, как уже отмечалось выше, по истечении трех лет создавать ТОСЭР на территориях остальных субъектов РФ, кроме первоначально обозначенных. Проблема целесообразности расширения масштабов создания ТОСЭР может возникнуть вновь спустя три года после принятия соответствующих законодательных актов. А в современных экономических условиях три года – слишком короткий период для успешного закрепления резидента ТОСЭР на рынке со своей продукцией. Кроме того, например, в связи с улучшением общих экономических показателей город Набережные Челны планируется исключить из списка моногородов, что также станет существенным фактором риска неудовлетворительного функционирования ТОСЭР.

Средством ослабления негативных последствий нарождающегося института ТОСЭР в процессе его функционирования, а также для корректировки возможных пробелов и дефектов в законодательстве может служить операциональная теория управления риском, разрабатываемая в ЦЭМИ РАН. Для анализа, оценки и предотвращения нежела-

тельных последствий необходим постоянный мониторинг финансового состояния предприятий-резидентов, основных экономических показателей хозяйственной деятельности предприятий-резидентов ТОСЭР, а также корректное использование возможностей совершенствования законодательных норм.

Достижение позитивных результатов институционального совершенствования деятельности ТОСЭР возможно средствами программ антирисковых управленческих воздействий, которые специально планируются и применяются для достижения приемлемого уровня институционального риска и удержания этого уровня в допустимых для данного этапа институционального развития экономической системы. Совокупность разработанных на основе нашего исследования рискогенной ситуации антирисковых управленческих воздействий должна стать основой для формирования единой программы институциональных решений, призванной компенсировать последствия возникающих факторов риска, в создании которой необходимо участие экспертов из различных областей знаний. Желательно, чтобы в формировании программы разработки антирисковых воздействий активная роль принадлежала и непосредственным участникам новой институциональной формы развития и диверсификации экономики моногорода, т.е. управляющей компании и предприятиям-резидентам ТОСЭР. Координацией действий, определением путей совершенствования, налаживанием обмена опытом функционирования ТОСЭР на территории страны, естественно, могла бы заняться специально образованная единая организационная структура при Правительстве РФ и Минэкономразвития.

Список литературы

Аблизина Н.Н. Недостатки и преимущества ТОСЭР в условиях экономического кризиса в моногородах // Территории опережающего социаль-

- но-экономического развития: вопросы теории и практики: материалы I Всероссийской научно-практической конференции, 2 марта 2017 г. Казань: Изд-во «Познание» Казанского инновационного университета им. В.Г. Тимирязова (ИЭУП), 2017.
- Андреева М. ТОСЭР в Набережных Челнах: «Нам необходима поддержка всего Татарстана», 2016 [Электронный ресурс]. URL: <http://kazan-news.net/economy/2016/04/07/93520.html>.
- Апель А., Гунько В., Соколов И. Обналичивание и офшорный бизнес в схемах. СПб.: Питер, 2003.
- Бандурина Н.В. К вопросу о создании и развитии территорий опережающего социально-экономического развития в современных условиях // Государственный аудит. Право. Экономика. 2015. № 4.
- Бурдакова Г.И. Развитие инновационного предпринимательства на территории опережающего развития на базе высшего учебного заведения // Инновационная экономика и промышленная политика региона (ЭКОПРОМ-2016): труды международной научно-практической конференции / под ред. А.В. Бабкина, 2016.
- Зиятдинов А.Ф. Налоговые преимущества резидентов территории опережающего социально-экономического развития // Территории опережающего социально-экономического развития: вопросы теории и практики: материалы I Всероссийской научно-практической конференции, 2 марта 2017 г. Казань: Изд-во «Познание» Казанского инновационного университета им. В.Г. Тимирязова (ИЭУП), 2017.
- Качалов Р.М. Управление экономическим риском: теоретические основы и приложения. СПб.: Нестор-История, 2012.
- Кириллова Т.В. Особые экономические зоны в Российской Федерации // Экономика и право. Современная наука: Актуальные проблемы теории и практики. М.: Научные технологии, 2014. № 12.
- Кляйн Н. No Logo. Люди против брэндов [Электронный ресурс]. URL: http://rebels-library.org/files/klein_ljudi_protiv_brendov.pdf.
- Мадера А.Г. Риски и шансы. Неопределенность, прогнозирование и оценка. М.: URSS, 2014. 441 с.
- Потапова Ю. Не хватило мест [Электронный ресурс] // Российская газета – Экономика Сибири. 2017. № 43 (7209). URL: <https://rg.ru/2017/03/02/reg-sibfo/farmzavodu-otkazali-v-statuse-rezidenta-toser-v-kuzbasse.html>.
- Ситнина В. Территориальная значимость // Коммерсантъ Власть. 2014. № 43.
- Таркаева Н. Моногород – это не всегда плохо, 2017 [Электронный ресурс]. URL: <http://tatcenter.ru/rubrics/lyudi-nashej-respubliki/natalya-tarkaeva-zamministra-ekonomiki-rt-quot-monogorod-eto-ne-vsegda-ploho-quot>.
- Тэйслина О.Г. Тенденции развития территорий опережающего социально-экономического развития в РФ // Современная экономика и управление: подходы, концепции, модели: материалы II Международной научно-практической конференции. 2016.
- Чимитова С.Ж., Лихачева В.В. Проблемы и перспективы развития территорий опережающего развития // Современные тенденции в экономике и управлении: новый взгляд. 2016. № 39–1.

Рукопись поступила в редакцию 10.04.2019 г.

ECONOMIC RISK OF DEVELOPMENT OF THE TERRITORIES OF ADVANCED SOCIO-ECONOMIC DEVELOPMENT

R.M. Kachalov, S.V. Poltorykhina,
N.N. Ablizina

DOI: 10.33293/1609-1442-2019-3(86)-104-119

Roman M. Kachalov, Central Economics Mathematics Institute, Russian Academy of Sciences, Moscow, Russia, kachalov1ya@yandex.ru, kachalov@cemi.rssi.ru
Svetlana V. Poltorykhina, V.G. Timiryasov Kazan Innovative University, Naberezhnye Chelny, Russia, poltorykhina.s.v@mail.ru
Natalya N. Ablizina, V.G. Timiryasov Kazan Innovative University, Naberezhnye Chelny, Russia, n-ablizina@mail.ru

Acknowledgment. Some of the results presented in this article were obtained during the implementation of the research topic “Theory and Methods for Computer and Mathematical Modeling and Analysis of Social Systems and Processes” (Reg. Number AAAA-A18-118021990120-2).

The Russian economy needs a qualitative leap in the rate of economic development. The peculiarity of Russia development is the functioning of municipalities and entire regions with a single industry specialization of the economy. In the context of macroeconomic instability, the above-mentioned territories need preventive support. The instrument of such support since 2015 has been the territories of advanced social and economic development, initially created in the Far East, and since 2016 in single-industry towns. Purpose of the research is to identify and analyze the risk phenomenon of deviations from the goal of socio-economic development of territorial economic entities that have received the status of TASED resident. The city of Naberezhnye Chelny was chosen as the object of study as the first monoterritory with the status of TASED. The objectives of the research work are to detail the essential characteristics of TASED their actualization in the context of the identified problems. The relevance of creating TASED in cities with a single industry economy is determined, the importance of TASED as a zone of favorable economic activity and the emergence of growth points, as well as an institution for the development of the economy of territorial entities, is emphasized. The advantages of TASED as a certain type of territorial formations for residents of TASED are substantiated, and, on the other hand, possible risk factors of deviations from the development goal of TASED are identified and the directions of the search for anti-risk management decisions are identified. In the process of writing, general scientific methods of theoretical and empirical knowledge were used: the method of scientific abstraction, the method of analogies, the logical method, methods of analysis and synthesis, the method of formalization, the method of classification, system, statistical, structural, functional, economic analysis.

Keywords: monotowns, the territory of advanced socio-economic development, tax benefits, jobs, competitiveness, investment, risk factors, management decisions.

JEL: L50.

References

- Ablizina N.N. (2017). Disadvantages and advantages of TOSER in conditions of economic crisis in single-industry towns. Territories of advanced socio-economic development: theory and practice: materials of the first all-Russian scientific-practical conference, March 2, 2017, pp. 9–13 (in Russian).
- Andreeva M. (2016). TOSER in Naberezhnye Chelny: “We need the support of all Tatarstan” [Electronic resource]. URL: <http://kazan-news.net/economy/2016/04/07/93520.html> (in Russian).
- Apel' A. (2003). Cashing and offshore business schemes. SPb.: Piter, p. 119 (in Russian).
- Bandurina N.V. (2015). On the issue of creation and development of territories of advanced socio-economic development in modern conditions. *Gosudarstvennyj audit. Pravo. Ekonomika* [State audit. Right. Economy], no. 4, pp. 99–104 (in Russian).
- Burdakova G.I. (2016). Development of innovative entrepreneurship in the territory of advanced development on the basis of higher education. Innovative economy and industrial policy of the region (ECOPROM-2016) proceedings of the international scientific and practical conference, pp. 271–280 (in Russian).
- Ziyatdinov A.F. (2017). Tax advantages of residents of the territory of advanced socio-economic development. Territories of advanced socio-economic development: theory and practice: Materials of the first all-Russian scientific-practical conference, March 2, 2017, pp. 134–139 (in Russian).
- Kachalov R.M. (2012). Management of economic risk: theoretical foundations and applications. St. Petersburg, Nestor-Istoriya, 288 p. (in Russian).
- Kirillova T.V. (2014). Special economic zones in the Russian Federation. *Ekonomika i pravo. Sovremennaya nauka: Aktual'nye problemy teorii i praktiki*. [Economics and law. Modern science: Actual problems of theory and practice], no. 12, p. 12 (in Russian).
- Klyajin N. (2002). No Logo. People against brands [Electronic resource]. URL: http://rebels-library.org/files/klein_ljudi_protiv_brendov.pdf (in Russian).

- Madera A.G. (2014). Risks and Chance. Uncertainty, forecasting and estimation. Moscow, URSS, 441 p. (in Russian).
- Potapova Yu. (2017). Not enough seats [Electronic resource] *Rossiyskaya gazeta – Ekonomika Sibiri*. [Russian newspaper – *The Economy of Siberia*], no. 43 (7209) (in Russian).
- Sitnina V. (2014). Territorial significance. *Kommersant Vlast* [*Kommersant Power*], no. 43 (in Russian).
- Tarkaeva N. (2017). “Mono isn't always bad” [Electronic resource.] URL: <http://tatcenter.ru/rubrics/lyudinashkej-respubliki/natalya-tarkaeva-zamministra-ekonomiki-rt-quot-monogorod-eto-ne-vsegda-ploho-quot/> (in Russian).
- Tehjslina O.G. (2016). Trends in the development of territories of advanced socio-economic development in the Russian Federation. *Modern Economics and Management: Approaches, Concepts, Models* Proceedings of the II International Scientific and Practical Conference, pp. 98–100 (in Russian).
- Chimitova S.Zh., Lihacheva V.V. (2016). Problems and prospects of development of territories of advanced development. *Sovremennye tendencii v ekonomike i upravlenii: novyj vzglyad* [*Modern Trends in Economics and Management: A New View*], no. 39–1, pp. 62–67 (in Russian).

Manuscript received 10.04.2019

СИСТЕМНЫЕ ЭФФЕКТЫ И РИСКИ ЦИФРОВОЙ ЭКОНОМИКИ: АНАЛИЗ С ПОЗИЦИЙ СИСТЕМНОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ¹

Я.В. Данилина, М.А. Рыбачук

DOI: 10.33293/1609-1442-2019-3(86)-119-138

В статье рассматривается понятие «цифровая экономика» и его соотношение с понятием «экономика знаний». Сделан вывод о том, что цифровая экономика официально считается предшествующим этапом перед развитием общества знаний (экономики знаний). Представлен обзор мнений специалистов из разных областей знаний насчет положительных и отрицательных эффектов, а также возможных рисков развития цифровой экономики. Обосновано, что, несмотря на объективность процесса движения к информационному обществу, а далее к обществу знаний, человечество должно прикладывать усилия для того, чтобы этот путь не был губительным для прежних его достижений в самых различных областях. С позиции системной экономической теории проводится анализ системных эффектов и рисков развития цифровой экономики в России. С этой целью выполняется оценка системной сбалансированности распределения средств в национальном проекте «Национальная программа «Цифровая экономика Российской Федерации»». Для

© Данилина Я.В., Рыбачук М.А., 2019 г.

Данилина Ярослава Владимировна, к.э.н., доцент, ведущий научный сотрудник, Центральный экономико-математический институт РАН, Москва, yavdanilina@yandex.ru
Максим Александрович Рыбачук, к.э.н., старший научный сотрудник, Центральный экономико-математический институт РАН, доцент кафедры Финансового университета при Правительстве РФ, Москва, m.ribachuk@gmail.com

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

оценки объемов финансирования четырех базовых типов экономических систем (объектных, средовых, процессных и проектных) осуществляется классификация результатов федеральных проектов по системным типам и расчет индексов системной сбалансированности. Полученные значения индексов системной сбалансированности распределения средств национального проекта «Национальная программа “Цифровая экономика Российской Федерации”» показали наличие существенных дисбалансов в объемах финансирования между системам различных типов. Выявлено, что приоритетную поддержку получили системы средового и процессного типа, отвечающие за развитие инфраструктуры и протоколов сбора, обработки, хранения и распространения данных и др. Это обстоятельство должно учитываться при формировании экономической политики страны, поскольку как экономические системы четырех базовых типов, так и условия и факторы экономического роста должны развиваться пропорционально. Применение представленного подхода к развитию цифровой экономики в России позволит добиться эффективного распределения финансовых ресурсов между подсистемами, избежать как дублирования функций системами различных уровней, так и чрезмерного усиления или ослабления одного или нескольких типов систем.

Ключевые слова: общество знаний, риски цифровой экономики, системная сбалансированность, системная экономическая теория, цифровизация, цифровая трансформация, экономика знаний.

JEL: O33, O38, C43.

ВВЕДЕНИЕ

Глобальные тенденции развития цифровой экономики ставят множество вопросов относительно сущности процессов цифровизации и их влияния на развитие экономик отдельных стран и мировой экономики в целом. Эксперты (Совместный доклад ..., 2017) приводят следующие оценки: объем цифровой экономики к 2025 г. достигнет 24,3% мирового ВВП и составит порядка 23 трлн долл. При этом если в развитых странах в настоящее время объем цифровой экономики измеряется

от 11% (Китай) до 34% (США) ВВП, то в России вклад цифровой экономики в ВВП оценивают достаточно скромно – 2–5,1% ВВП (Цифровая экономика..., 2018). Еще несколько лет назад официальной линией развития российского общества считался курс на формирование инновационной экономики и впоследствии экономики, основанной на знаниях. Были разработаны национальные программы и проекты², выделено финансирование, проведена работа по формированию общественного мнения. Сейчас ситуация изменилась и фокус внимания органов государственной власти переместился на развитие цифровой экономики.

Очевидно, что цифровизация экономики несет в себе не только положительные эффекты, но и риски, которые необходимо учитывать в процессах подготовки, принятия и реализации управленческих решений на всех уровнях экономики. Отметим, что ранее мы уже поднимали вопрос о согласованности стадий цикла принятия управленческих решений в экономике (см., например, (Клейнер, 2016) и др.) и показали, что его полноправными участниками должны быть четыре макроэкономические системы: экономическая наука, экономическая политика, управление экономикой и хозяйственная практика. В случае с развитием цифровой экономики в России на текущий момент полностью задействованы только две системы из перечисленных – экономическая политика и управление экономикой. Однако внедрение цифровых технологий в экономику требует как выявления потребностей и получения обратной связи со стороны реальных хозяйствующих субъектов, так и глубокого анализа с позиции экономической науки.

² Стратегия инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 года. URL: <http://government.ru/docs/9282>; Указ Президента РФ «Об утверждении приоритетных направлений развития науки, технологий и техники в Российской Федерации и перечня критических технологий Российской Федерации». URL: <http://www.kremlin.ru/acts/bank/33514>.

В данной работе, выполненной за счет гранта Российского научного фонда (проект № 14-18-02294), с позиции системной экономической теории проводится анализ системных эффектов и рисков развития цифровой экономики в России. В частности, выполняется оценка системной сбалансированности распределения средств в национальном проекте «Национальная программа “Цифровая экономика Российской Федерации”» (далее – Программа) – ключевом документе, принятом 4 июня 2019 г. и декларирующем порядок развития цифровой экономики страны. Для оценки объемов финансирования четырех базовых типов экономических систем осуществлена классификация результатов федеральных проектов по системным типам и расчет индекса системной сбалансированности распределения средств в Программе. Отдельно исследуется вопрос о соотношении понятий «цифровая экономика» и «экономика знаний» и рассматриваются мнения мировых и отечественных экспертов различных областей знаний о положительных и отрицательных эффектах цифровой экономики.

1. ЦИФРОВАЯ ЭКОНОМИКА И ОБЩЕСТВО ЗНАНИЙ

Стремительный рост интереса к цифровой экономике, связанный с принятием национальной программы «Цифровая экономика Российской Федерации», ставит перед исследователями новые вопросы, подталкивает к осмыслению и включению в экономический дискурс новых понятий. Однако как форма, так и содержание большинства из них, в частности, ключевого для данной темы понятия «цифровая экономика», вызывает множество дискуссий. В связи с этим представляются оправданными попытки многих авторов (см., например, (Якутин, 2017; Зубарев, 2017; Плотников, 2018; Баранов, 2018; Ластович, 2017)) выработать объективный и универ-

сальный взгляд на определение цифровой экономики (Данилина, 2019).

Существует мнение, что словосочетание «*цифровая экономика*» как определение состояния экономической системы или этапа ее развития на сегодняшний день не обосновано ни с точки зрения правил русского языка, ни с точки зрения экономической теории (Якутин, 2017). По этой причине некоторые исследователи (Гуськов и др., 2017) предлагают отнести его к профессиональному разговорному языку, который отличается от научного языка отсутствием строгих определений используемых понятий. Проблема разницы данных языков, по мнению специалистов-филологов, незаслуженно мало изучена, но с ней часто приходится сталкиваться на практике (Кузнецова и др., 2017).

Размытость понятия «*цифровая экономика*» приводит к тому, что исследователям приходится каждый раз давать ему собственное определение, что не приводит к объединению точек зрения, а, наоборот, способствует увеличению числа различных подходов. Тем не менее анализ попыток определения «цифровой экономики» позволил экспертам (Харченко, Конюхов, 2017; Зубарев, 2017) сделать вывод о том, что в настоящий момент можно выделить две группы определений данного понятия.

Для первой группы определений характерна трактовка цифровой экономики как сектора экономики, связанного с обращением электронных товаров и услуг (Цифровая экономика..., 2017). Так, например, в работе (Харченко, Конюхов, 2017) дается следующее определение *цифровой экономики* – это «экономическая деятельность, построенная на основе электронной коммерции, а также электронного денежного обмена».

Вторая группа определений показывает, что цифровая экономика объединяет цифровые технологии, которые широко используются во всех сферах экономики. Так, в работе (Зубарев, 2017) предлагается под *цифровой экономикой* в широком смысле слова подразумевать «...новую экономику,

экономику предприятий любых отраслей, функционирующую в условиях глобальной электронной сети с использованием цифрового формата технологий и обладающую рядом отличительных признаков по сравнению с так называемой “индустриальной” экономикой...».

Отметим, что к определениям данной группы можно также отнести и официально заявленное в тексте Программы определение *цифровой экономики*, «...в которой данные в цифровой форме являются ключевым фактором производства во всех сферах социально-экономической деятельности, что повышает конкурентоспособность страны, качество жизни граждан, обеспечивает экономический рост и национальный суверенитет» (Программа «Цифровая экономика Российской Федерации», 2017). Несмотря на то что данный документ подвергается справедливой критике (см., например, (Якутин, 2017)), сложно отрицать тот факт, что Программа является руководством к действию и стимулирует развитие сферы хозяйственной практики. По этой причине основная задача научного сообщества заключается в поиске, понимании и интерпретации заложенных в Программу смыслов и дальнейшей их интеграции в экономическую теорию (науку).

Базой для ключевых понятий Программы выступили определения, сформированные ранее в Указе Президента РФ от 9 мая 2017 г. № 203 «О Стратегии развития информационного общества в Российской Федерации на 2017–2030 годы» (далее – Стратегия). В данном документе дается следующее определение *цифровой экономики*: это «хозяйственная деятельность, в которой ключевым фактором производства являются *данные* в цифровом виде, обработка больших объемов и использование результатов анализа которых по сравнению с традиционными формами хозяйствования позволяют существенно повысить эффективность различных видов производства, технологий, оборудования, хранения, продажи, доставки товаров и услуг». При этом в Стратегии отсутствует

явное определение понятия «*данные*», но его можно выделить из определений других понятий, представленных в документе. Так, например, «*обработка больших объемов данных*» определяется как «совокупность подходов, инструментов и методов автоматической обработки структурированной и неструктурированной информации, поступающей из большого количества различных, в том числе разрозненных или слабосвязанных, источников информации, в объемах, которые невозможно обработать вручную за разумное время» (Данилина, 2019).

В Программе также декларируется, что она «направлена на создание условий для развития *общества знаний* в Российской Федерации...». Понятие «*общество знаний*», в свою очередь, определяется в Стратегии как «общество, в котором преобладающее значение для развития гражданина, экономики и государства имеют получение, сохранение, производство и распространение достоверной информации с учетом стратегических национальных приоритетов Российской Федерации». Данное определение в некоторой степени схоже со ставшим уже достаточно устойчивым определением *экономики знаний*, предложенным Всемирным банком, как «экономики, которая создает, распространяет и использует знания для ускорения собственного роста и повышения конкурентоспособности» (World Bank, 1999). В связи с этим возникает закономерный вопрос о том, каким образом соотносятся понятие «*достоверная информация*», применяющееся в Стратегии, и понятие «*знания*», используемое Всемирным банком. Если данные понятия идентичны, тогда можно поставить знак равенства между цифровой экономикой и экономикой знаний (обществом знаний). Если, наоборот, различны, тогда можно предположить, что цифровая экономика предшествует экономике знаний.

Исходя из определений цифровой экономики в Программе и общества знаний в Стратегии, можно сделать вывод, что в официальных документах закреплено понимание цифровой экономики как этапа развития об-

щества знаний. Такая логика не противоречит уже сложившимся представлениям об экономике знаний в науке (см., например, (Макаров, Клейнер, 2007)), где четко определяется иерархия понятий «данные», «информация» и «знания». Как правило, под *данными* понимаются неупорядоченные наблюдения, числа, слова, звуки, изображения, иначе говоря, некоторый набор дискретных, объективных фактов. Когда данные организованы, упорядочены, сгруппированы и категоризированы, они становятся *информацией*. В свою очередь, *знания* являются совокупностью оформленного опыта, ценностей, контекстуальной информации, экспертного понимания, составляющих основу для оценки и интеграции новых опыта и информации. Взаимоотношения информации и знаний сложнее отношений между сырьем и продукцией. Знания не только располагаются на более высокой ступени обобщения, чем данные и информация, они также выполняют структурирующую функцию, систематизируют и организуют данные.

Таким образом, обращаясь Программе, можно отследить следующий путь общественного развития: от широкого применения нематериального ресурса в виде данных за счет использования информационно-коммуникационных технологий к обществу знаний, в котором основным становится информационный ресурс более глубокой степени обработки, обобщения и осознания. Отметим, что данные сами по себе не подходят на роль ресурса вне зависимости от их накопленных объемов. Именно данное обстоятельство не позволяет определить цифровую экономику как качественно новый экономический уклад (Львов, Глазьев, 1986; Глазьев, 2010; Дементьев, 2006). Для использования в полной мере такого ресурса, как знания, необходимы не только технические возможности, но и существенные институциональные, культурные, ментальные изменения в обществе. Эти изменения будут неизбежно происходить по мере технологического и общественного развития и приведут к переходу на качественно новый уровень.

2. ПОЛОЖИТЕЛЬНЫЕ И ОТРИЦАТЕЛЬНЫЕ ЭФФЕКТЫ ЦИФРОВОЙ ЭКОНОМИКИ

Несмотря на объективность процесса движения к информатизации общества и далее к обществу знаний, человечество должно прикладывать усилия для того, чтобы этот путь не был губительным для прежних его достижений в самых различных областях. Так, в (Шваб, 2018) описываются грядущие колоссальные изменения в жизни человеческого общества, их положительные и отрицательные последствия, последовательно раскрывается мысль о том, что неизбежность изменений должна обязывать общество предпринимать усилия по нивелированию отрицательных эффектов. Ответственное сотрудничество в данном направлении позволит свести на нет те риски, которые уже сейчас мы можем предвидеть, а также в большей мере воспользоваться положительными последствиями прогресса.

Авторы работы (Бриньолфсон, Макафи, 2017) утверждают, что компьютерные технологии увеличивают возможности нашего мозга в части познания окружающего мира, точно так же, как в свое время механические машины увеличили физические возможности человечества. Изобретение парового двигателя позволило человечеству сделать небывалый до того момента скачок в своем развитии (Morris, 2010). Развитие цифровых технологий, ключевыми из которых считаются когнитивные технологии, облачные технологии, интернет вещей, большие данные, а также виртуальные валюты приведут к принципиальным изменениям, в бизнес-моделях на нано-, микро-, мезо-, макро- и глобальном уровнях (Кешелава и др., 2017). Это повлечет за собой такие же принципиальные изменения в правовой, политической, социогуманитарной и культурной сферах. Изменения в гуманитарной и культурной сферах человеческой жизни, по мнению специалистов (см., например, (Лисенкова, 2018)), выразятся в следующих областях: трансформации способов комму-

никации, социализации и идентификации, изменении языковой культуры, трансформации ценностно-смысловой парадигмы общества, развитии возможностей манипулирования и мобилизации, изменении способов транзакции, перераспределении времени в сферах досуга и развлечений, смене форматов и способов обучения, интенсификации процессов межкультурных коммуникаций и интеграции.

В агрегированном виде эксперты (Цифровая Россия..., 2017) определяют следующие социальные и экономические выгоды от развития цифровой экономики:

- рост числа рабочих мест в смежных отраслях;
- прирост производительности труда;
- ускорение темпов роста малого и среднего бизнеса;
- снижение уровня бедности;
- повышение доступности и качества медицинского обслуживания;
- снижение стоимости и повышение доступности массового образования;
- снижение негативного воздействия на окружающую среду;
- сокращение уровня преступности;
- повышение доступности финансовых сервисов;
- повышение безопасности дорожного движения.

Обратной стороной указанных выше выгод являются различного рода отрицательные эффекты, которые также выступают важным предметом изучения. Как и любые изменения, революционная технологическая трансформация помимо выгод влечет за собой отрицательные последствия и риски. При этом сложность оценки этих последствий и рисков заключается в том, что масштабные изменения, проникающие во все сферы жизнедеятельности человечества, значительно повышают нестабильность и неопределенность в жизни общества.

Одним из основных рисков, выделяемых исследователями (Бондаренко, 2001; Бриньолфсон, Макафи, 2017; Положихина, 2017; Варганова, 2018; Шваб, 2018), явля-

ется «цифровое неравенство», влияющее на расслоение общества. С одной стороны, речь идет о неравенстве положения владельцев капитала и владельцев труда (Бриньолфсон, Макафи, 2017), возникающее под действием цифровизации и роботизации рутинных процессов в сфере производства и оказания услуг. Причем в данном случае имеется в виду как реальный капитал, так и интеллектуальный и креативный. С другой стороны, проявляется неравенство, вызванное разницей в возможностях доступа экономических агентов к цифровым технологиям (Бондаренко, 2001; Положихина, 2017; Варганова, 2018). Возможность доступа в большой степени связана со стоимостью информационных технологий и способностью потенциальных потребителей их оплатить. Третий вид неравенства возникает в результате так называемого эффекта платформ (Шваб, 2018), когда на основе цифровых технологий создается крупная сеть продавцов и покупателей каких-либо товаров, используются преимущества эффекта масштаба и монополизирован рынок. Здесь возникает труднопреодолимое неравенство между монополией и более мелкими, конкурирующими производителями. Отметим также, что нередко «цифровое неравенство» является следствием и усиливает уже существующие виды неравенств.

Наиболее очевидным отрицательным эффектом цифровизации является безработица (см. (Берберов, 2019; Глазьев, 2017; Ивантер, 2017) и др.). По данному вопросу существуют две точки зрения. Согласно мнению одних специалистов (РИА Новости, 2019; Кузнецов, 2018) безработица, связанная с цифровизацией, имеет отличия от структурной безработицы, которая до сих пор сопровождала все масштабные технологические изменения в экономике. Эти отличия обусловлены тем, что деструктивные (подрывные) технологии высвобождают рабочую силу, которая не может найти себе применение в других отраслях. Происходит это по причине того, что труд замещается капиталом во все большей степени и в большем количестве отраслей

экономики и областей жизни общества. Таким образом, наиболее уязвимыми оказываются работники низкой и средней квалификации, а также работники промышленного сектора. В результате автоматизации и роботизации промышленности в предыдущих периодах высвободившаяся рабочая сила переквалифицировалась и перешла в сферу услуг. Современные и перспективные условия цифровизации сферы услуг, внедрение нейронных сетей и технологий искусственного интеллекта не позволяют таким же путем быстро достичь сбалансированности на рынке труда (Кузнецов, 2018).

Другая точка зрения заключается в том, что четвертая промышленная революция не будет иметь отличий в этом аспекте от аналогичных процессов в прошлом. Предполагается, что в процессе создания инфраструктуры цифровой экономики потребуется количество специалистов, которое будет превышать количество высвободившихся работников (Глазьев, 2017; Кознов, 2019). Экономический рост, порожденный технологическим развитием, позволит не только нивелировать тяготы структурной безработицы, но и найти иное применение работнику, ранее занятому рутинным трудом (Ивантер, 2017). Также существует мнение, что если создать условия для мобильности населения, вовремя предвосхищать потребности в кадрах и переучивать людей, безработицу можно свести к нулю (Мифы о роботах..., 2019).

Неоднозначным эффектом, проявившимся в большей степени благодаря возникновению цифровой экономики, является прекаризация труда (Стэндинг, 2014; Котова, 2017). С одной стороны, прекаризация позволяет работодателю гибко регулировать и минимизировать свои затраты на трудовые ресурсы, а работнику – более свободно использовать свое рабочее время, навыки и способности. С другой стороны, прекаризация значительно снижает правовую и социальную ответственность работодателей, а также возможности для работников наращивать свой потенциал в среде профессионалов.

С развитием киберпреступности, стремительно растущей в связи с цифровизацией (Наталя Касперская..., 2017; Ершова, 2018), возникают все новые требования к безопасности личных данных, денежных транзакций всех уровней, рабочей среды, технологий и инструментов, производственной и военной безопасности как на уровне частных лиц и компаний, так и на глобальном уровне и уровне государств. Убытки от производимых кибератак и расходы на противодействие им представляют собой огромные средства (Удалов, 2018), отвлекающиеся из других, созидательных и социальных секторов экономики.

Еще одним неоднозначным эффектом является влияние цифровизации на такой базовый элемент существования общества, как культура. На первый взгляд возможности цифровых технологий по распространению, популяризации, созданию более доступных для восприятия форм культурных объектов может быть оценено как положительный эффект (Прокудин, 2012; Казарина, 2015). Однако при более глубоком анализе культурологи выявляют ряд рисков, например стирание культурных различий между народами, снижение значимости культурных ценностей и пр. (см. подробнее (Шапинская, 2015; Лисенкова, 2018)), которые могут нивелировать положительные последствия цифрового развития.

3. СИСТЕМНАЯ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ КАК ОСНОВА ДЛЯ ГАРМОНИЧНОГО РАЗВИТИЯ ЦИФРОВОЙ ЭКОНОМИКИ РОССИИ

По сравнению с развитыми странами, находящимися на переднем крае развития цифровой экономики и внедрения информационно-коммуникационных технологий во все сферы жизни общества, Россия делает только первые шаги в этом направлении, поэтому важно, чтобы цифровая экономика развивалась планомерно и гармонично. В ка-

честве основы для построения системы ее устойчивого развития мы предлагаем использовать *системную экономическую теорию* – направление, в рамках которого экономика рассматривается через призму создания, взаимодействия, трансформации и ликвидации экономических систем (Клейнер, 2010, 2015).

Согласно данной теории социально-экономические системы делятся на четыре базовых типа, отличающихся друг от друга своей природой, свойствами и возможностями доступа к ресурсам пространства и времени. Первый тип, *объектные системы*, ограничены в пространстве, но не ограничены во времени. Основная экономическая функция, присущая данному типу систем, – *производство*. Типовые представители: государство, корпорация, предприятие и др. Второй тип, *средовые системы*, не имеют ограничений ни в пространстве, ни во времени. Для них основной экономической функцией является *потребление*. Примеры такого рода систем: институты, деловой климат, Интернет и пр. Третий тип, *процессные системы*, не имеют границ в пространстве, но обладают ограниченностью во времени. Основная экономическая функция, характерная для данного типа систем, – *распределение*. Типовые представители: экономический рост, инфляция, коммуникация и т.д. Четвертый тип, *проектные системы*, имеют границы как в пространстве, так и во времени. Для данного типа систем основной экономической функцией является *обмен*. Примерами таких систем являются: разработка стратегического плана, проведение спортивного мероприятия, реорганизация предприятия и пр.

Системы четырех базовых типов за счет выполнения своих основных функций объединяются в устойчивые кольцеобразные структуры вида «объект – среда – процесс – проект – объект», называемые *тетрадами* (Клейнер, 2013). Происходит это потому, что системы каждого типа стремятся обеспечить себе равнозначный доступ к ресурсам пространства и времени, необходимым для их полноценного функционирования. Так,

например, цикл подготовки и принятия решений в экономике выполняется тетрадой «хозяйственная практика – экономическая наука – экономическая политика – управление экономикой – хозяйственная практика» (см. (Клейнер, 2016)). *Хозяйственная практика* как объектная подсистема экономики представляет интересы экономических агентов, в процессе деятельности которых возникают проблемы, требующие объяснения. *Экономическая наука* как средовая подсистема экономики занимается исследованием этих проблем и поиском их решений. *Экономическая политика* как процессная подсистема опирается на теоретический базис, сформированный экономической наукой, и представляет собой совокупность стратегических решений, принимаемых в стране. *Управление экономикой* как проектная подсистема отвечает за реализацию принятых в сфере экономической политики решений на каждой конкретной территории за счет организации соответствующих механизмов и мероприятий. Когда цикл завершается, *хозяйственная практика*, в свою очередь, реагирует на результаты реализации решений и дает обратную связь о том, насколько данные решения были результативны.

Отметим, что реальные экономические системы обладают эффектом *полиморфизма* (Кобылко, 2015; Клейнер, 2016; Рыбачук, 2016) и могут быть рассмотрены как тетрада, так как фактически обладают чертами систем четырех базовых типов. Таким образом, схематично тетраду можно представить как квадрат, разделенный на четыре части (четыреугольника), каждая из которых характеризует объем соответствующей подсистемы. При этом от сбалансированности указанных частей зависит эффективность функционирования экономической системы в целом. В данном случае под сбалансированностью понимается пропорциональность (соразмерность) объемов подсистем внутри тетрады (см. подробнее (Клейнер, Рыбачук, 2017)).

Следовательно, зная объемы каждой из подсистем, мы можем количественным образом оценить сбалансированность эко-

номической системы путем измерения интенсивности взаимодействия между частями тетрады и расчета индекса системной сбалансированности (Рыбачук, 2016; Клейнер, Рыбачук, 2019). Показателем, отражающим объем подсистемы, может быть любой показатель в абсолютном выражении, характеризующий деятельность подсистемы, например выпуск предприятием продукции или количество сотрудников. Интенсивности взаимодействия в четырех парах подсистем: «объект – среда», «среда – процесс», «процесс – проект» и «проект – объект» – можно рассчитать, решив геометрическую задачу поиска длин общих сторон непересекающихся четырехугольников, вписанных в квадрат. Обозначим каждую из этих сторон через отдельный параметр a , b , c и d и представим графическую постановку задачи на рис. 1.

Параметры a , b , c и d впоследствии используются для расчета индекса системной сбалансированности по формуле, впервые представленной в (Клейнер, 2015):

$$I = 1 / \left(\frac{a}{b} + \frac{b}{a} + \frac{a}{c} + \frac{c}{a} + \frac{a}{d} + \frac{d}{a} + \frac{b}{c} + \frac{c}{b} + \frac{b}{d} + \frac{d}{b} + \frac{c}{d} + \frac{d}{c} - 11 \right).$$



Рис. 1. Графическая постановка задачи расчета интенсивности взаимодействия между парами подсистем тетрады, обозначенными через параметры a , b , c и d

Значения индекса измеряются в пределах $0 < I \leq 1$. Тетрада является полностью сбалансированной (максимальная степень сбалансированности) в случае, когда параметры $a \approx b \approx c \approx d$, что выражается в значении индекса $I = 1$. Соответственно чем ближе значение индекса к нулю $I = 0$, тем менее сбалансированной является тетрада.

Устойчивое и гармоничное развитие любой экономической системы возможно только при сбалансированном развитии ее подсистем, которое достигается в случае, когда ни одна из подсистем в стратегической перспективе не преобладает над остальными. Применение представленного выше подхода к развитию цифровой экономики в России позволит добиться эффективного распределения финансовых ресурсов между подсистемами, избежать как дублирования функций системами различных уровней, так и чрезмерного усиления или ослабления одного или нескольких типов систем.

На основе материала, изложенного в предыдущем пункте статьи, можно сделать вывод о том, что широкое распространение цифровых технологий в жизни общества влечет за собой множество эффектов и рисков, поэтому при развитии цифровой экономики в России важно, с одной стороны, максимизировать положительные результаты, а с другой – минимизировать негативные последствия данного процесса.

4. АНАЛИЗ СИСТЕМНОЙ СБАЛАНСИРОВАННОСТИ РАСПРЕДЕЛЕНИЯ СРЕДСТВ В ПРОГРАММЕ «ЦИФРОВАЯ ЭКОНОМИКА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ»

Основополагающим документом, отвечающим за развитие цифровой экономики в России, является национальная программа «Цифровая экономика Российской Федера-

ции», паспорт которой разработан Минкомсвязи России и утвержден президиумом Совета при Президенте РФ по стратегическому развитию и национальным проектам (протокол № 16 от 24 декабря 2018 г.)³. Данный документ однозначно определяет сроки реализации национальной программы – с октября 2018 по 2024 г., а также ее состав, включающий в себя шесть федеральных проектов: I. «Нормативное регулирование цифровой среды»; II. «Кадры для цифровой экономики»; III. «Информационная инфраструктура»; IV. «Информационная безопасность»; V. «Цифровые технологии»; VI. «Цифровое государственное управление». Паспорта указанных федеральных проектов⁴ были разработаны и утверждены значительно позже – только 28 мая 2019 г. Если Программа отражает объем средств и источники финансирования каждого федерального проекта, то паспорта федеральных проектов конкретизируют направления расходования этих средств. Выполнение Программой роли рамочного документа представляется логичным, однако в цифрах, отражающих объемы финансирования федеральных проектов, в данных документах возникли несоответствия. Вероятно, поэтому 4 июня 2019 г. был принят и утвержден Паспорт национального проекта «Национальная программа «Цифровая экономика Российской

Федерации»⁵. Несмотря на корректировки, в паспортах национального и федеральных проектов также наблюдаются незначительные расхождения, но уже не такие существенные, как ранее, поэтому в дальнейших расчетах мы будем опираться на данные, полученные из этих документов. Отметим также, что указанная ситуация является примером несистемности и непоследовательности решений, принимаемых в сфере экономической политики.

Для того чтобы количественным образом оценить системную сбалансированность распределения средств в Программе необходимо оценить объемы финансирования, направленного на развитие четырех базовых типов экономических систем (объектного, средового, процессного или проектного), в шести федеральных проектах и на их основе рассчитать индекс системной сбалансированности как по Программе в целом, так и на каждый год ее реализации (2019–2024 гг.).

В паспортах федеральных проектов сформированы наборы ожидаемых результатов (задач) от их реализации, а также объемы финансового обеспечения, выделенные на достижение каждого из этих результатов. Таким образом, для оценки объемов финансирования четырех базовых типов экономических систем необходимо осуществить классификацию результатов федеральных проектов по системным типам. Если тот или иной результат федерального проекта невозможно однозначно отнести к одному системному типу, тогда объем его финансового обеспечения пропорционально делится между теми системными типами, к которым он в большей степени относится. К числу результатов, развивающих *системы объектного типа*, были

³ Паспорт национальной программы «Цифровая экономика Российской Федерации» (утв. президиумом Совета при Президенте РФ по стратегическому развитию и национальным проектам, протокол от 24.12.2018 № 16) // Справочная правовая система «КонсультантПлюс». URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_319432.

⁴ См., например, Паспорт федерального проекта «Нормативное регулирование цифровой среды» (утв. президиумом Правительственной комиссии по цифровому развитию, использованию информационных технологий для улучшения качества жизни и условий ведения предпринимательской деятельности, протокол от 28.05.2019 № 9) // Справочная правовая система «КонсультантПлюс». URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_328855.

⁵ Паспорт национального проекта «Национальная программа «Цифровая экономика Российской Федерации» (утв. президиумом Совета при Президенте РФ по стратегическому развитию и национальным проектам, протокол от 04.06.2019 № 7) // Справочная правовая система «КонсультантПлюс». URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_328854.

отнесены: создание новых организационных структур, космических аппаратов, систем контрольной (надзорной) деятельности, систем поддержки принятия решений органами государственной власти и пр. К числу результатов, относящихся к развитию *систем среднего типа*: цифровые и облачные платформы, национальные и государственные стандарты, системы экспертно-аналитической и научно-

методической поддержки и др. На совершенствование *систем процессного типа* были направлены: создание сетей связи и передачи данных, центров обработки данных, реализация дорожных карт по направлениям развития сквозных цифровых технологий и т.д. И наконец на поддержку *систем проектного типа* были направлены: предоставление грантов в форме субсидий, организация мероприятий

Таблица 1
Классификация результатов федеральных проектов, включенных в Программу, по системным типам за 2019–2024 гг.

Год	Тип систем	Объем финансового обеспечения федеральных проектов, млн р.					
		I	II	III	IV	V	VI
2019	Объект	0,00	8131,26	953,56	1869,55	500,00	1827,41
	Среда	15,00	11 379,34	3200,19	95,96	15 323,37	14 880,74
	Процесс	281,9	74 422,50	1700,91	1973,42	25 340,00	12 153,53
	Проект	0,00	100,00	4659,79	3708,10	500,00	420,00
2020	Объект	0,00	3917,26	981,51	2068,5	500,00	2546,54
	Среда	15,00	22 589,90	2986,69	330,61	32 995,72	15 301,81
	Процесс	281,9	294 164,15	4806,15	1965,54	43 166,00	12 677,12
	Проект	0,00	250,00	4561,45	5308,86	500,00	388,61
2021	Объект	0,00	371,26	1594,07	1247,65	500,00	1424,84
	Среда	15,00	29 361,84	4117,44	759,38	58 449,80	21 036,92
	Процесс	291,9	57 977,00	9539,71	2734,26	79 863,00	17 955,51
	Проект	0,00	200,00	7205,52	5888,86	500,00	393,65
2022	Объект	0,00	15 049,00	1778,02	0,00	500,00	2944,35
	Среда	15,00	13 784,00	7983,04	0,00	21 360,50	23 834,65
	Процесс	250,00	76 876,00	10 894,24	1051,00	44 981,50	25 958,00
	Проект	0,00	150,00	9764,70	0,00	500,00	341,00
2023	Объект	0,00	14 221,00	1870,03	0,00	500,00	1780,35
	Среда	15,00	9988,00	7540,42	0,00	19 455,50	21 247,65
	Процесс	250,00	65 172,00	10 810,78	979,00	45 535,50	21 399,00
	Проект	0,00	150,00	11 631,78	0,00	500,00	348,00
2024	Объект	0,00	14 150,00	1058,16	0,00	500,00	1497,35
	Среда	15,00	14 712,00	5712,13	0,00	16 440,50	17 425,65
	Процесс	251,00	41 234,00	9671,24	773,00	42 897,50	17 561,00
	Проект	0,00	150,00	13 667,46	0,00	500,00	354,00
Итого по проектам		1696,7	768 500,51	138 688,99	30 753,69	451 808,89	235 697,68
Из них	Объект	0,00	55 839,78	8235,35	5185,70	3000,00	12 020,84
	Среда	90,00	101 815,08	31 539,91	1185,95	164 025,39	113 727,43
	Процесс	1606,70	609845,65	47 423,03	9476,22	281 783,50	107 704,15
	Проект	0,00	1000,00	51 490,70	14 905,82	3000,00	2245,26

просветительского и мотивационного характера, поддержка научно-технических проектов и пр.

Результаты проведенной классификации и расчеты объема финансирования, направленного на развитие экономических систем четырех базовых типов по годам, представлены в табл. 1. Результаты расчетов объема финансирования экономических систем по Программе в целом показаны в табл. 2.

В табл. 2 содержатся также все необходимые данные для расчета индекса системной сбалансированности распределения средств в Программе. Воспользуемся методикой расчета индекса, представленной в предыдущем пункте статьи. С целью определения интенсивности взаимодействия в четырех парах подсистем «объект – среда», «среда – процесс», «процесс – проект» и «проект – объект» найдем соотношения объемов подсистем внутри данных пар и внесем их в табл. 3.

Следующий этап расчетов заключается в поиске параметров a , b , c и d (см. рис. 1),

которые, как уже отмечалось ранее, представляют собой длины общих сторон для непересекающихся четырехугольников, каждый из которых отражает соответствующую подсистему. Для решения поставленной задачи изобразим тетраду как квадрат, расположенный в Декартовой системе координат с вершинами $(0; 0)$, $(0; 100)$, $(100; 0)$ и $(100; 100)$. Полученные в табл. 3 соотношения нанесем на стороны данного квадрата, найдем координаты общей для всех четырехугольников точки и рассчитаем искомые параметры a , b , c и d . Графическое решение задачи представлено на рис. 2.

Согласно решению (см. рис. 2) значения параметров составили: $a \approx 51$, $b \approx 91$, $c \approx 50$ и $d \approx 12$. Подставим данные значения в формулу и проведем расчет индекса системной сбалансированности. В результате индекс системной сбалансированности Программы за весь период ее реализации равен $I = 0,08$, что характеризует распределение средств Программы между экономическими систе-

Таблица 2
Результаты расчетов объема финансирования экономических систем по Программе в целом за 2019–2024 гг.

Год	Объем финансового обеспечения Программы, млн р.				Итого за год
	Объект	Среда	Процесс	Проект	
2019	13 281,78	44 894,60	115 872,26	9387,89	183 436,53
2020	10 013,81	74 219,73	357 060,86	11 008,92	452 303,32
2021	5137,82	113 740,38	168 361,38	14 188,03	301 427,61
2022	20 271,37	66 977,19	160 010,74	10 755,70	258 015,00
2023	18 371,38	58 246,57	144 146,28	12 629,78	233 394,01
2024	17 205,51	54 305,28	112 387,74	14 671,46	198 569,99
Итого по типам систем	84 281,67	412 383,75	1 057 839,26	72 641,78	1 627 146,46

Таблица 3
Соотношения между объемами подсистем Программы по парам

Подсистема	Объем, ед.	Соотношение внутри пары подсистем, %			
		«Объект – среда»	«Среда – процесс»	«Процесс – проект»	«Проект – объект»
Объектная	84 281,67	17	–	–	54
Средовая	412 383,76	83	28	–	—
Процессная	1 057 839,25	–	72	94	—
Проектная	72 641,78	–	–	6	46



Рис. 2. Графическое решение задачи поиска параметров a , b , c и d

мами четырех базовых типов как сбалансированное в низкой степени. Аналогичным образом рассчитаны значения индексов системной сбалансированности распределения средств Программы по каждому году ее реализации: $I_{2019} = 0,11$; $I_{2020} = 0,05$; $I_{2021} = 0,03$; $I_{2022} = 0,09$; $I_{2023} = 0,12$; $I_{2024} = 0,15$. На основе данных значений можно сделать вывод о том, что распределение средств Программы по годам также является сбалансированным в низкой степени.

Причиной низких значений индексов системной сбалансированности является преобладание объема финансирования результатов Программы, направленных на развитие процессных (65%) и средовых (25%) систем, над объемом финансового обеспечения результатов, направленных на совершенствование объектных (5%) и проектных (5%) систем. С одной стороны, данная ситуация вызвана самой природой цифровизации, предъявляющей новые требования к инфраструктуре и при ее наличии позволяющей ускорить и увеличить число протекающих в экономике процессов. С другой стороны, здесь прослеживается увлечение органов государственной власти концепцией либерализма на макроэкономическом уровне, выраженной в их концентрации на условиях, способствующих (но не обуславливающих) получение плодов

цифровизации, например, таких, как создание инфраструктуры, протоколов сбора, обработки, хранения и распространения данных и др.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Основной проблемой цифровизации мировой экономики является различная степень развития и, как следствие, доступности цифровых технологий по странам и регионам, связанная главным образом с уровнем их экономического развития (ITU, 2017a). Согласно индексу развития информационно-коммуникационных технологий (ICT Development Index), рассчитываемому Международным союзом электросвязи, в 2017 г. ведущим регионом мира в этом отношении остается Европа, а регионом с самыми низкими показателями индекса является Африка (ITU, 2017b). Первое место по значениям индекса занимает Исландия, за ней следуют Южная Корея и Швейцария. По сравнению с 2016 г. Россия ухудшила свои позиции и в 2017 г. находилась только на 45-м месте из 176 стран.

Если индекс развития информационно-коммуникационных технологий отражает в первую очередь уровень развития цифровой инфраструктуры и ее доступность для населения, то индекс цифровой эволюции (Digital Evolution Index) направлен на оценку готовности стран к цифровой экономике (Chakravorti, Tunnard, Chaturvedi, 2015). Данный индекс построен на основе анализа четырех драйверов цифровой эволюции: условия формирования предложения, условия формирования спроса, институциональная среда, инновации и изменения. При этом для оценки конкурентоспособности цифровой экономики каждой страны используются два основных фактора: текущее состояние цифровизации страны (определяется четырьмя драйверами, указанными выше) и темпы роста этой цифровизации. Соответственно выделяется четыре группы стран (Chakravorti, Chaturvedi, 2017):

лидеры (высокое значение обоих факторов); замедляющиеся страны, обладающие высоким уровнем цифровизации, темпы роста которой замедляются; перспективные страны, характеризующиеся невысоким уровнем развития цифровых технологий, но имеющие высокие темпы их роста; отстающие страны (низкое значение обоих факторов). Согласно данному рейтингу в 2017 г. лидером по развитию цифровой экономики являлась Норвегия, а по темпам роста цифровизации – Китай. Россия является перспективной страной, занимающей 39-е место по значению индекса и 5-е место по темпам его роста из 60 стран.

На основе данной статистики можно сделать вывод о том, что у России есть все шансы стать одной из стран-лидеров цифрового развития. Однако стремление к достижению целевых значений ряда показателей, в частности по развитию инфраструктуры (средовые системы) и запуску новых форматов взаимодействия между экономическими агентами (процессные системы), не должно приводить к деградации систем других типов (объектных и процессных) и ставить под угрозу развитие экономики в целом. Средовые и процессные системы являются *необходимым* условием развития цифровой экономики, поскольку цифровая экономика – не отдельная подсистема экономики, а скорее инструмент, которым в идеале должны владеть все секторы и уровни экономики. *Достаточным* же условием здесь являются факторы экономического роста, формирующиеся объектными и проектными системами, которые также должны получать соответствующую поддержку и финансирование.

Полученные значения индексов системной сбалансированности распределения средств национального проекта «Национальная программа “Цифровая экономика Российской Федерации”» показывают наличие существенных дисбалансов в объемах финансирования – наибольший уровень обеспечения получили средовые и процессные системы. Реализация этой масштабной Программы может усугубить уже имеющиеся в россий-

ской экономике диспропорции, поскольку в настоящий момент отсутствует информация о том, последует ли за ней другая программа, направленная уже на развитие объектных и проектных систем.

Список литературы

- Баранов Д.Н. Сущность и содержание категории «цифровая экономика» // Вестник Московского университета им. С.Ю. Витте. Сер. 1: Экономика и управление. 2018. № 2 (25). DOI: 10.21777/2587-554X-2018-2-15-23.
- Берберов А.Б. Технологическая безработица: что прошлое говорит нам о будущем? // Московский экономический журнал. 2019. № 4. DOI: 10.24411/2413-046X-2019-14029
- Бондаренко С. Цифровое неравенство // Наука и жизнь. 2001. № 6. URL: <https://www.nkj.ru/archive/articles/6053>.
- Бриньольсон Э., Макафи Э. Вторая эра машин / пер. с англ. П. Миронова. М.: АСТ, 2017. 384 с.
- Вартанова Е.Л. Концептуализация цифрового неравенства: основные этапы // МедиаАльманах. 2018. № 5. С. 8–12. DOI: 10.30547/mediaalmanah.5.2018.812
- Глазьев А.Ю. Великая цифровая экономика: вызовы и перспективы для экономики XXI века // Авторский блог Сергей Глазьев. 2017. 13 сент. URL: http://zavtra.ru/blogs/velikaya_tcifrovaya_ekonomik.
- Глазьев С.Ю. Перспективы становления в мире нового VI технологического уклада // МИР (Модернизация. Инновации. Развитие). 2010. № 2. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/perspektivy-stanovleniya-v-mire-novogo-vi-tehnologicheskogo-uklada>.
- Гуськова М.Ф., Гуськов А.Ю., Стерликов П.Ф., Стерликов Ф.Ф. Цифровать экономику или информатизировать все области жизни // Экономические науки. 2017. № 7. С. 15–18.
- Данилина Я.В. Анализ рисков и отрицательных эффектов развития цифровой экономики // Стратегическое планирование и развитие

- предприятий: материалы XX всероссийского симпозиума. Москва, 9–10 апреля 2019 г. / под ред. чл.-корр. РАН Г.Б. Клейнера. М.: ЦЭМИ РАН, 2019. С. 37–40.
- Дементьев В.Е. Ловушка технологических заимствований и условия ее преодоления в двухсекторной модели экономики // Экономика и математические методы. 2006. № 4. С. 17–32.
- Директор ФРИИ рассказал, какие профессии исчезнут из-за роботизации // РИА Новости. 2019. 15 июля. URL: <https://ria.ru/20190715/1556513826.html>.
- Ершова Т.В. Доверие и безопасность в цифровой экономике // Цифровизация и национальная безопасность / Абалкинские чтения – форум Вольного экономического общества России. Москва, 6 марта 2018.
- Зубарев А.Е. Цифровая экономика как форма проявления закономерностей развития новой экономики // Вестник ТОГУ. 2017. № 4 (47).
- Ивантер В. Одной цифры не хватило // Российская газета – Федеральный выпуск. 2017. № 7357 (191). URL: <https://rg.ru/2017/08/27/viktor-ivanter-cifrovaia-ekonomika-ne-porozhdaet-bezraboticu.html>.
- Казарина Т.Ю. Современная культура в визуальном пространстве // Вестник Кемеровского государственного университета культуры и искусств. 2015. № 30. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/sovremennaya-kultura-v-vizualnom-prostranstve>.
- Кешелава А.В., Буданов В.Г., Румянцев В.Ю. и др. Введение в «цифровую» экономику / под общ. ред. А.В. Кешелава. М.: ВНИИГеосистем, 2017.
- Клейнер Г.Б. Развитие теории экономических систем и ее применение в корпоративном и стратегическом управлении: препринт # WP/2010/269. М.: ЦЭМИ РАН, 2010. 59 с.
- Клейнер Г.Б. Системная экономика как платформа развития современной экономической теории // Вопросы экономики. 2013. № 6. С. 4–28. <https://doi.org/10.32609/0042-8736-2013-6-4-28>.
- Клейнер Г.Б. Государство – регион – отрасль – предприятие: каркас системной устойчивости экономики России. Ч. 2 // Экономика региона. 2015а. № 3. С. 9–17. DOI: 10.17059/2015-3-1.
- Клейнер Г.Б. Системная экономика – платформа развития современной экономической теории // Вестник Тюменского государственного университета. Социально-экономические и правовые исследования. 2015б. Т. 1. № 2 (2). С. 136–143.
- Клейнер Г.Б. Устойчивость российской экономики в зеркале системной экономической теории. Ч. II // Вопросы экономики. 2016. № 1. С. 117–138. <https://doi.org/10.32609/0042-8736-2016-1-117-138>.
- Клейнер Г.Б., Рыбачук М.А. Системная сбалансированность экономики. М.: Научная библиотека, 2017. 320 с.
- Клейнер Г.Б., Рыбачук М.А. Системная сбалансированность экономики России: региональный разрез // Экономика региона. 2019. Т. 15. № 2. С. 309–323. DOI: 10.17059/2019-2-1.
- Кобылко А.А. Оператор связи как социально-экономическая система // Экономический анализ: теория и практика. 2015. № 38 (437). С. 37–48.
- Кознов А.Б. Влияние цифровизации на рынок труда // Международный журнал гуманитарных и естественных наук. 2019. № 4–2. DOI: 10.24411/2500-1000-2019-10778.
- Котова С. Прекаризация рынка труда – вызов экономики трудовому праву? // Экономика и жизнь. 2017. № 41. 18 окт. URL: <https://www.eg-online.ru/article/357991>.
- Кузнецов Н.В. Изменение структуры занятости и профессионально-квалификационных требований в эпоху цифровизации экономики // Современные проблемы науки и образования. 2018. № 5. URL: <http://science-education.ru/ru/article/view?id=27992>.
- Кузнецова Т.И., Марченко А.Н., Кузнецов И.А., Аристов В.М. Профессиональный диалект или специальный язык: проблемы обучения иноязычной профессиональной разговорной речи // Филология и культура. 2016. № 1 (43).
- Ластович Б.А. ИКТ-инфраструктура цифровой экономики. Простые истины // ИнформКурьер-Связь. ИКС № 07-08. 2017. URL: <http://www.iksmedia.ru/articles/5434122-ИКТинфраструктура-цифровoj-ekonomik.html>.
- Лисенкова А.А. Вызовы и возможности цифровой эпохи: социокультурный аспект // Российский

- гуманитарный журнал. 2018. № 3. <https://doi.org/10.15643/libartus-2018.3.4>.
- Львов Д.С., Глазьев С.Ю. Теоретические и прикладные аспекты управления НТП // Экономика и математические методы. 1986. № 5. С. 793–804.
- Макаров В.Л., Клейнер Г.Б. Микроэкономика знаний. М.: Экономика, 2007.
- Малинина Т.Б. Место цифровой экономики в социальном развитии человека и общества // Глобальный научный потенциал. 2017. № 10 (79). С. 163–166.
- Мифы о роботах: почему цифровизация не приведет к безработице // Forbes. 2019. 18 марта. URL: <https://digital.ac.gov.ru/opinions/794>.
- Наталья Касперская: главные современные киберугрозы // Вести. Экономика. 2017. 14 марта. URL: <https://www.vestifinance.ru/articles/82431>.
- Плотников В.А. Цифровизация производства: теоретическая сущность и перспективы развития в российской экономике // Известия СПбГЭУ. 2018. № 4 (112). URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/tsifrovizatsiya-proizvodstva-teoreticheskaya-suschnost-i-perspektivy-razvitiya-v-rossiyskoy-ekonomike>.
- Положихина М.А. Информационно-цифровое неравенство как новый вид социально-экономической дифференциации общества // Экономические и социальные проблемы России. 2017. № 2. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/informatsionno-tsifrovoye-neravenstvo-kak-novyy-vid-sotsialno-ekonomicheskoy-differentsiatsii-obschestva>.
- Программа «Цифровая экономика Российской Федерации» [Электронный ресурс]. URL: <http://static.government.ru/media/files/9gFM4FHj4PsB79I5v7yLVuPgu4bvR7M0.pdf>.
- Прокудин Д.Е. Информационные технологии в образовании и их роль в формировании техногенной культуры: автореф. дис. ... канд. пед. наук. СПб., 2012.
- Рыбачук М.А. Системно-сбалансированный подход к организации стратегического управления на промышленном предприятии // Экономическое возрождение России. 2016. № 4. С. 118–133.
- Сопутствующий эффект цифровизации. Измерение реального воздействия цифровой экономики. Совместный доклад Huawei Technologies Co. и Oxford Economics, 2017. URL: <https://www.huawei.com/minisite/russia/digital-spillover>.
- Стэндинг Г. Прекариат: новый опасный класс. М.: Ад Маргинем Пресс, 2014. 328 с.
- Удалов Д.В. Угрозы и вызовы цифровой экономики // Экономическая безопасность и качество. 2018. № 1 (30). URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/ugrozy-i-vyzovy-tsifrovoy-ekonomiki>.
- Харченко А.А., Конюхов В.Ю. Цифровая экономика как экономика будущего // Молодежный вестник ИРГТУ. 2017. № 3 (27). С. 17.
- Цифровая Россия: новая реальность. Отчет McKinsey, 2017. URL: <https://www.mckinsey.com/~media/McKinsey/Locations/Europe%20and%20Middle%20East/Russia/Our%20Insights/Digital%20Russia/Digital-Russia-report.ashx>.
- Цифровая экономика: как специалисты понимают этот термин // РИА Новости. 2017. 16 июня. URL: <https://ria.ru/science/20170616/1496663946.html>.
- Цифровая экономика: Россия и мир // Мониторинг актуальных событий в области международной торговли. 2018. № 5. URL: http://apec-center.ru/wp-content/uploads/2018/02/Monitoring_5_RFTA_APEC_OECD.pdf.
- Шапинская Е.Н. Культура в эпоху «Цифры»: культурные смыслы и эстетические ценности // Культура культуры. 2015. № 3 (7). URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/kultura-v-epohu-tsifry-kulturnye-smysly-i-esteticheskie-tsennosti>.
- Шваб К. Четвертая промышленная революция: пер. с англ. М.: Эксмо, 2018. 288 с.
- Якутин Ю.В. Российская экономика: стратегия цифровой трансформации (к конструктивной критике правительственной программы «Цифровая экономика Российской Федерации») // Менеджмент и бизнес-администрирование. 2017. № 4. С. 27–52.
- Chakravorti B., Chaturvedi R.S. Digital planet 2017. How competitiveness and trust in digital economies vary across the world // The Fletcher School. Tufts University, 2017. 69 p.
- Chakravorti B., Tunnard C., Chaturvedi R.S. Where the digital economy is moving the fastest // Harvard Business Review. 2015. Vol. 19.
- ITU. Measuring the Information Society Report 2017. Vol. 1. International Telecommunication Union, Geneva, 2017a. 154 p.

- ITU. Measuring the Information Society Report 2017. Vol. 2. ICT country profiles. International Telecommunication Union, Geneva, 2017b. 251 p.
- Morris I. Why the west rules – for now: The patterns of history, and what they reveal about the future. N.Y.: Farrar, Straus and Giroux, 2010. 768 p.
- World Bank. World Development Report 1998/1999: Knowledge for Development. N.Y.: Oxford University Press, 1999.

Рукопись поступила в редакцию 11.02.2019 г.

SYSTEM EFFECTS AND RISKS OF THE DIGITAL ECONOMY: AN ANALYSIS FROM THE PERSPECTIVE OF SYSTEM ECONOMIC THEORY

Ya. V. Danilina, M. A. Rybachuk

DOI: 10.33293/1609-1442-2019-3(86)-119-138

Yaroslava V. Dinilina, Central Economics and Mathematics Institute of the Russian Academy of Sciences, Moscow, Russia, yavdanilina@yandex.ru

Maxim A. Rybachuk, Central Economics and Mathematics Institute of the Russian Academy of Sciences, Financial University under the Government of the Russian Federation, Moscow, Russia, m.ribachuk@gmail.com

This work was supported by the Russian Science Foundation (project No. 14-18-02294).

The article considers the concept of “digital economy” and its relationship with the concept of “knowledge economy”. It is concluded that the digital economy is officially considered the previous stage before the development of the knowledge society (knowledge economy). A review of the opinions of specialists from different fields of knowledge about the positive and negative effects, as well as the possible risks of the development of the digital economy, is presented. It is proved that despite the objectiveness of the process of moving towards the information society, and further towards

the knowledge society, humanity must make efforts that this path will not be destructive for its previous achievements in various fields. From the perspective of system economic theory, an analysis of the system effects and risks of the development of the digital economy in Russia is made. For this purpose, an assessment of the system balance of the distribution of funds in the national project “National Program “Digital Economy of the Russian Federation” is performed. The results of federal projects are classified by system types and the system balance indices are calculated for assessment the financing volumes of the four basic types of economic systems (object, environment, process, and project). The obtained values of the indices of system balance of distribution of funds of the national project “National Program “Digital Economy of the Russian Federation” showed the presence of significant imbalances in the volume of financing between systems of various types. It was revealed that priority support was given to the systems of environment and process types responsible for the development of infrastructure and protocols for collecting, processing, storing and disseminating data. This circumstance should be taken into account in the formation of the country’s economic policy since both the economic systems of the four basic types and the conditions and factors of economic growth should develop proportionally. Application of the presented approach to the development of the digital economy in Russia will make it possible to efficiently distribute financial resources between subsystems, to avoid both duplication of functions by systems of various levels and excessive strengthening or weakening of one or several types of systems.

Keywords: knowledge society, risks of the digital economy, system balance, system economic theory, digitalization, digital transformation, knowledge economy.

JEL: O33, O38, C43.

References

- Baranov D.N. (2018). The essence and content for “The Digital Economy” category. *Moscow Witte University Bulletin. Ser. 1: Economics and Management*, no. 2 (25) (in Russian). DOI: 10.21777/2587-554X-2018-2-15-23.
- Berberov A.B. (2019). Technological unemployment: What does the past tell us about the future? *Moscow Economic Journal*, no. 4 (in Russian). DOI: 10.24411/2413-046X-2019-14029.

- Bondarenko S. (2001). Digital inequality. *Nauka i zhizn'*, no. 6 (in Russian). URL: <https://www.nkj.ru/archive/articles/6053>.
- Brynjolfsson E., McAfee A. (2014). The second machine age. New York, London, W.W. Norton & Company, 304 p.
- Chakravorti B., Chaturvedi R.S. (2017). Digital planet 2017. How competitiveness and trust in digital economies vary across the world. The Fletcher School. Tufts University. 69 p.
- Chakravorti B., Tunnard C., Chaturvedi R.S. (2015). Where the digital economy is moving the fastest. *Harvard Business Review*, vol. 19.
- Concomitant effect of digitalization. (2017). Measuring the real impact of the digital economy. Joint report by Huawei Technologies Co. and Oxford Economics (in Russian). URL: <https://www.huawei.com/minisite/russia/digital-spillover>.
- Danilina Ya.V. (2019). Analysis of risks and negative effects of the development of the digital economy. Strategic Planning and Evolution of Enterprises: materials. XX Russian Symposium. Moscow, April 10–11, 2018 / ed. by G.B. Kleiner. Moscow, CEMI RAS, pp. 37–40 (in Russian).
- Dementiev V.E. (2006). The technological borrowing trap and the conditions for overcoming it in a two-sector economic model. *Economics and Mathematical Methods*, no. 4, pp. 17–32 (in Russian).
- Digital economy: How specialists understand this term. (2017). *RIA Novosti*, 16 June (in Russian). URL: <https://ria.ru/science/20170616/1496663946.html>.
- Digital economy: Russia and the world (2018). Monitoring of current events in the field of international trade no. 5 (in Russian). URL: http://apec-center.ru/wp-content/uploads/2018/02/Monitoring_5_RFTA_APEC_OECD.pdf.
- Digital Russia: A new reality. (2017). McKinsey Report (in Russian). URL: <https://www.mckinsey.com/~media/McKinsey/Locations/Europe%20and%20Middle%20East/Russia/Our%20Insights/Digital%20Russia/Digital-Russia-report.ashx>.
- Ershova T.V. (2018). Trust and security in the digital economy. Digitalization and National Security. Abalkin Readings – Forum of the Free Economic Society of Russia. Moscow, March 6 (in Russian).
- Glazyev A.Yu. (2010). The prospects of becoming the world's new VI technological mode. *MIR (Modernization. Innovation. Research)*, no. 2, pp. 4–10 (in Russian). URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/perspektivy-stanovleniya-v-mire-novogo-vi-tehnologicheskogo-uklada>.
- Glazyev A.Yu. (2017). The great digital economy: Challenges and prospects for the economy of the 21st Century. *Authors Blog Sergey Glazyev*, 13 Sept. (in Russian). URL: http://zavtra.ru/blogs/velikaya_tcifrovaya_ekonomik.
- Guskova M.F., Guskov A.Iu., Sterlikov P.F., Sterlikov F.F. (2017). Digitize the economy or to information out all areas of life. *Economic Sciences*, no. 7, pp. 15–18 (in Russian).
- IIDF Director told which professions will disappear due to robotization. (2019). *RIA Novosti*, 15 July (in Russian). URL: <https://ria.ru/20190715/1556513826.html>.
- ITU (2017a). Measuring the Information Society Report 2017. Vol. 1. International Telecommunication Union, Geneva. 154 p.
- ITU (2017b). Measuring the Information Society Report 2017. Vol. 2. ICT country profiles. International Telecommunication Union, Geneva. 251 p.
- Ivanter V. (2017). One figure was not enough. *Rossiyskaya Gazeta – Federal Issue*, no. 7357 (191) (in Russian). URL: <https://rg.ru/2017/08/27/viktor-ivanter-cifrovaia-ekonomika-ne-porozhdaet-bezraboticu.html>.
- Kazarina T.Yu. (2015). Modern culture in visual space. *Bulletin of Kemerovo State University of Culture and Arts*, no. 30 (in Russian). URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/sovremennaya-kultura-v-vizualnom-prostranstve>.
- Keshelava A.V., Budanov V.G., Rumyantsev V.Yu. et al. (2017). Introduction to the “Digital” economy. Ed. by A.V. Keshelava, I.A. Zimnenko. Moscow, VNIIGeosystem (in Russian).
- Kharchenko A.A., Konyukhov V.Yu. (2017). Digital economy as the economy of the future. *Molodezhnyy vestnik IrGTU*, no. 3 (27), pp. 17 (in Russian).
- Kleiner G.B. (2010). Development of the theory of economic systems and its application in corporate and strategic management. Preprint # WP/2010/269. Moscow, CEMI RAS, 59 p. (in Russian).
- Kleiner G.B. (2013). System economics as a platform for development of modern economic theory. *Voprosy Ekonomiki*, no. 6, pp. 4–28 (in Russian). <https://doi.org/10.32609/0042-8736-2013-6-4-28>.

- Kleiner G.B. (2015a). State – Region – Field – Enterprise: Framework of Economics System Stability of Russia. Part 2. *Ekonomika regiona*, no. 3, pp. 9–17 (in Russian). DOI: 10.17059/2015-3-1.
- Kleiner G.B. (2015b). System economy as a development platform for modern economic theory. *Tyumen State University Herald. Social, Economic, and Law Research*, vol. 1, no. 2 (2), pp. 136–143 (in Russian).
- Kleiner G.B. (2016). Sustainability of Russian economy in the mirror of the system economic theory (Part 2). *Voprosy Ekonomiki*, no. 1, pp. 117–138 (in Russian). <https://doi.org/10.32609/0042-8736-2016-1-117-138>.
- Kleiner G.B., Rybachuk M.A. (2017). Systemic balance of the economy. Moscow, Nauchnaya biblioteka, 320 p. (in Russian).
- Kleiner G.B., Rybachuk M.A. (2019). System balance of the Russian economy: Regional perspective. *Ekonomika regiona*, no. 15 (2), pp. 309–323 (in Russian). DOI: 10.17059/2019-2-1.
- Kobylko A.A. (2015). Telecommunication operator as a social and economic system. *Economic Analysis: Theory and Practice*, no. 38 (437), pp. 37–48 (in Russian).
- Kotova S. (2017). Precarization of the labor market – a challenge to the economy of labor law? *Economics and Life*, no. 41, Oct 18 (in Russian). URL: <https://www.eg-online.ru/article/357991>.
- Koznov A.B. (2019). Influence of digitalization on the labor market. *International Journal of Humanities and Natural Sciences*, no. 4-2 (in Russian). DOI: 10.24411/2500-1000-2019-10778.
- Kuznetsov N.V. (2018). Changes in the structure of employment and professional qualification requirements in the economy digitalization period. *Modern Problems of Science and Education*, no. 5 (in Russian). URL: <http://science-education.ru/article/view?id=27992>.
- Kuznetsova T., Marchenko A., Kuznetsov I., Aristov V. (2016). Professional dialect or special language: Challenges of teaching vocational foreign language speaking. *Philology and Culture*, no. 1 (43) (in Russian).
- Lastovich B.A. (2017). ICT infrastructure of the digital economy. Simple truths. *InformKur'yer-Svyaz'*, ИКЦ № 07-08 (in Russian). URL: <http://www.iksmedia.ru/articles/5434122-IKTinfrastruktura-cifrovoj-ekonomik.html>.
- Lisenkova A.A. (2018). Challenges and opportunities of the digital age: the sociocultural aspect. *Liberal Arts in Russia*, no. 3 (in Russian). <https://doi.org/10.15643/libartrus-2018.3.4>.
- Lvov D.S., Glazyev S.Yu. (1986). Theoretical and applied aspects of NTP management. *Economics and Mathematical Methods*, no. 5, pp. 793–804 (in Russian).
- Makarov V.L., Kleiner G.B. (2007). Microeconomics of knowledge. Moscow, Ekonomika (in Russian).
- Malinina T.B. (2017). The place of digital economy in the development of man and society. *Global Scientific Potential*, no. 10 (79), pp. 163–166 (in Russian).
- Morris I. (2010). Why the west rules – for now: The patterns of history, and what they reveal about the future. New York, Farrar, Straus and Giroux. 768 p.
- Myths about robots: Why digitalization will not lead to unemployment (2019). *Forbes*, March 18 (in Russian). URL: <https://digital.ac.gov.ru/opinions/794>
- Natalya Kasperskaya: The main modern cyberthreats (2017). *Vesti. Ekonomika*. March 14 (in Russian). URL: <https://www.vestifinance.ru/articles/82431>.
- Plotnikov V.A. (2018). Digitalization of production: Theoretical essence and development prospects in the Russian economy. *Izvestia Sankt-Peterburgskogo gosudarstvennogo ekonomicheskogo universiteta*, no. 4 (112) (in Russian). URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/tsifrovizatsiya-proizvodstva-teoreticheskaya-suschnost-i-perspektivy-razvitiya-v-rossiyskoy-ekonomike>.
- Polozikhina M.A. (2017). Digital-digital inequality as a new type of socio-economic differentiation of society. *Economic and Social Problems of Russia*, no. 2 (in Russian). URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/informatsionno-tsifrovoe-neravenstvo-kak-novyy-vid-sotsialno-ekonomicheskoy-differentsiatsii-obschestva>.
- Program “Digital Economy of the Russian Federation” [Electronic resource]. (in Russian). URL: <http://static.government.ru/media/files/9gFM4FHj4PsB79I5v7yLVuPgu4bvR7M0.pdf>.
- Prokudin D.E. (2012). Information technologies in education and their role in the formation of techno-

-
- genic culture. Abstract of dissertation. St. Petersburg (In Russian).
- Rybachuk M.A. (2016). System-balanced approach to the strategic management organization on an industrial enterprise. *The Economic Revival of Russia*, no. 4, pp. 118–133 (in Russian).
- Schwab K. (2018). Fourth industrial revolution. Transl. from English. Moscow, Eksmo, 288 p. (in Russian).
- Shapinskaya E.N. (2015). Culture in Digital Epoch: Cultural Meanings and Aesthetic Values. *Culture of Culture*, no. 3 (7) (in Russian). URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/kultura-v-epohu-tsifry-kulturnye-smysly-i-esteticheskie-tsennosti>.
- Standing G. (2014). Prekariat: A new dangerous class. Moscow, Ad Marginem Press, 328 p. (in Russian).
- Udalov D.V. (2018). Threats and challenges of the digital economy. *Economic Security and Quality*, no. 1 (30) (in Russian). URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/ugrozy-i-vyzovy-tsifrovoy-ekonomiki>.
- Vartanova E.L. (2018). Conceptualization of digital divide: Major stages. *MediaAlmanah Journal*, no. 5, pp. 8–12 (In Russian). DOI: 10.30547/mediaalmanah.5.2018.812
- World Bank (1999). World Development Report 1998/1999: Knowledge for Development. New York, Oxford University Press.
- Yakutin Yu.V. (2017). The Russian economy: a strategy for digital transformation (Constructive criticism of the government program “Digital economy of the Russian Federation”). *Management and Business Administration*, no. 4, pp. 27–52 (in Russian).
- Zubarev A.E. (2017). The digital economy as expression of regularities in the new economy development. *Bulletin of PNU*, no. 4 (47) (in Russian).

Manuscript received 11.02.2019

СТРАТЕГИЯ ЛИБЕРАЛИЗАЦИИ И ПРОБЛЕМЫ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ЭКОНОМИКИ АЗЕРБАЙДЖАНА

*Г.З. Юзбашиева, А.М. Мустафаев,
Р.А. Иманов*

DOI: 10.33293/1609-1442-2019-3(86)-139-151

Анализируются показатели, определившие изменение макроэкономической ситуации в экономике Азербайджана в 2010–2017 гг., а также условия повышения эффективности государственного вмешательства в решение экономических проблем. Отмечено, что важным становится не размер государственного сектора, а его качественная составляющая (эффективность управления и перераспределения ресурсов и доходов, координация государственного вмешательства в экономические отношения). Выявлены основные причины, ограничивающие экономический рост, а также раскрыты механизмы их преодоления, так как экономический рост имеет особое значение в трансформационный период развития государства. Обосновано утверждение о том, что формы и методы государственного регулирования должны стать результатом разумного сочетания частного и государственного секторов экономики для более эффективного достижения цели экономического развития страны и повышения благосостояния населения. Для этого

© Юзбашиева Г.З., Мустафаев А.М., Иманов Р.А., 2019 г.

Юзбашиева Гюльшен Заид кызы, д.э.н., профессор, Национальная академия наук Азербайджана, Институт экономики, Баку, Азербайджан, Ygulshan@hotmail.com
Мустафаев Асиф Мирлазым оглы, к.э.н., доцент, Национальная академия наук Азербайджана, Институт экономики, Баку, Азербайджан, asif5252@rambler.ru
Иманов Рафаил Ариф оглы, к.э.н., ведущий научный сотрудник, Центральный экономико-математический институт Российской академии наук, Москва, Россия, imanov@cemi.rssi.ru

целесообразно ограничивать действия рыночных сил и найти рациональное соотношение рыночных и государственных мероприятий, стимулирующих экономический рост и развитие.

Показано, что в ближайшей перспективе развитие экономики Азербайджана должно быть ориентировано на переход к интеграции различных моделей экономических преобразований; при этом должно осуществляться «привлечение инвестиций» методами стимулирования потребления, а также должна превалировать концепция социально ориентированной экономики, которую также реализует государство, обеспечивая тем самым социальную защиту населения и одновременно развивая рыночные отношения. Отмечены также диспропорции регионального и отраслевого развития, которые являются следствием неэффективного распределения произведенных благ, недостаточных инвестиций в человеческий капитал, низкого уровня координации и стимулирования экономического роста и развития.

Ключевые слова: либерализация экономики, частный сектор, государственный сектор, экономический рост, производительность труда, структурные изменения экономики, инновации.

JEL: E60, O11.

ВВЕДЕНИЕ

Проблемы, связанные переходом экономики Азербайджана от периода роста к периоду относительного снижения основных экономических показателей, требуют анализа и осмысления проводившейся в это время экономической политики государства. В частности, необходимо выявить основные причины, ограничивающие экономический рост, а также раскрыть механизмы их преодоления, так как экономический рост имеет особое значение в трансформационный период развития государства. Для перехода к более высокому уровню экономического роста Азербайджану необходимо прежде всего преодолеть технико-технологическую отсталость, а также выявить необходимые условия для перехода к экономическому росту и развитию иннова-

ционного типа, что, естественно, предполагает улучшение структуры экономической системы страны и расширение ее возможностей в плане инноваций.

Известно, что рыночный механизм не обеспечивает роста экономики в переходный период, поэтому необходима обоснованная государственная политика для управления и координации действия структурных компонентов этого механизма. Как отмечают многие исследователи, необходимый объем государственного сектора экономики в значительной мере есть вопрос технического, а не идеологического характера (Макаревич, 2005). Масштабы государственного сектора в экономике не должны зависеть от мнения лидирующих партий в правительстве. Формы и методы государственного регулирования должны стать результатом разумного сочетания частного и государственного секторов для более эффективного достижения цели экономического развития страны и повышения благосостояния населения. В свое время еще Дж. Кеннеди отмечал: «Граница, отделяющая внутренние и внешние дела, стала столь же неразличимой, как линия, проведенная на воде. Что мы делаем внутри страны, имеет прямую и тесную связь с тем, что мы можем или должны сделать за рубежом. Если мы допускаем ошибку в одной сфере, мы ошибаемся в обеих ...» (цит. по: (Юзбашиева, 2010, с. 11)).

В Азербайджане осуществляются инициированные государством меры, направленные на улучшение экономического положения страны, снижение удельного веса теневой экономики и монополизма. Этому способствуют принятые в стране государственные нормативные документы – Промышленная программа, Концепция развития Азербайджана – 2020 и Стратегическая дорожная карта. В частности, в документе «Стратегическая дорожная карта о перспективах национальной экономики» выделено 11 приоритетных направлений развития экономики, которые позволяют преодолеть негативную нефтяную зависимость.

Согласно планам Правительства Азербайджана, рассчитанным на период до 2020 г. и последующие пятилетия, государство станет катализатором инвестиций, в то время как основная задача экономического развития возлагается на частный сектор. В первую очередь будут поощряться производство и услуги в таких областях, как туризм, сельское хозяйство, информационно-коммуникационные технологии (ИКТ) и транспортные коммуникации. При этом делается ставка на перерабатывающую промышленность, малый и средний бизнес, высокодоходные рынки, формирование высококвалифицированной рабочей силы и т.д. Таким образом, предполагается достичь стратегической цели, сформулированной Президентом Азербайджана: преобразовать экономику для достижения высокого уровня экономического развития, перейти к более высокой эффективности экономики, а также к перспективным высоким технологиям и инновационным проектам. Поэтому в настоящее время в целях сохранения всего рыночного механизма целесообразно ограничивать действия рыночных сил и найти рациональное соотношение рынка и государственных мероприятий, направляемых на стимулирование экономического роста и развития (Юзбашиева, 2010, с. 91). Государство имеет неотъемлемое право вмешиваться в этот процесс через различные механизмы регулирования. Следует отметить, что Азербайджан занимал в 2018 г. 57-е место среди 190 стран мира по качеству и эффективности государственного регулирования экономики.

ПОСТАНОВКА ЗАДАЧИ ИССЛЕДОВАНИЯ

Азербайджан имеет *собственную модель социально-экономического развития и государственного управления* (т.е. совокупность признаков, определяющих место и роль государства в политической системе). «Го-

сударственное управление в Азербайджане в основном опирается на принцип «сильная экономика – сильное государство»» (Мехтиев, 2018). Характерными чертами этой модели развития, основу которой составляет социальная политика, являются: сильная и эффективная государственная власть; развитие всех форм собственности (стремление к достижению оптимального для национальных интересов соотношения между государственным и частным секторами); разнонаправленная внешнеэкономическая политика.

Основу сложившейся к настоящему времени экономики Азербайджана составляют пять основных моделей развития: «сильной и эффективной власти»; «привлечения инвестиций»; «развития экспорта»; «приоритетного развития ИКТ, промышленности и сельского хозяйства»; «приоритета социальной политики». В настоящее время наступает *период интеграции различных моделей развития*. Причин этому несколько.

Во-первых, меняется соотношение моделей развития экономики «сильная и эффективная власть» и «приоритетное развитие промышленности и сельского хозяйства»: создаются условия для развития рыночной экономики. Государство открыто не вмешивается в экономику, но формирует нормативно-законодательную базу и таким косвенным образом регулирует рынок. Во-вторых, осуществляется планомерное дополнение методов развития экономики, основанных на модели «привлечения инвестиций», методами стимулирования потребления. В-третьих, планируется скорректировать модель «развития экспорта» мероприятиями, направленными на обеспечение сбалансированности внешней торговли и товарооборота. В-четвертых, выявлено, что модель «приоритетного развития ИКТ, промышленности и сельского хозяйства» не только создает основу стабильного экономического роста и развивает определенные отрасли, но и усиливает значимость конкурентоспособности производимой в стране продукции.

Экономические реформы и политика открытости в течение 25 лет дали возмож-

ность экономике Азербайджана достичь определенных успехов. По некоторым оценкам в рейтинге 60 наиболее успешных стран мира Азербайджан занял 53-е место. Но, несмотря на определенные успехи, пока еще не достигнута желательная качественная структура экономического роста. Усиление процессов глобализации, регионализации и интеграции настоятельно требует мощного государственного сектора, эффективных институтов перераспределения ресурсов и доверия к государственным учреждениям (Макаревич, 2005).

Известно, что при проведении либеральной экономической стратегии далеко не сразу удастся достичь положительных результатов. Однако в Азербайджане реально обеспечены стабильность правового регулирования и конкуренция. Это создает благоприятные условия для развития частной инициативы и предпринимательства, а следовательно, экономического роста и развития. «В результате либерализации и развития предпринимательства значительно возросла роль частного сектора. Так, если в 2003 г. доля частного сектора в ВВП составляла 74%, то в 2017 г. она возросла до 84%» (Мехтиев, 2018). Но в Азербайджане частный капитал пока еще не переориентирован на инновационное развитие, хотя располагает многообразными и эффективными инструментами воздействия. Так, в 2017 г. иностранные инвестиции в промышленности составили – 4061,1 млн долл. из которых 90,0% направляется в добывающую отрасль и 10,0% – в не-нефтяной сектор, внутренние инвестиции в том же году были – 2103,7 млн долл., из которых 59,1% были вложены в добычу нефти и 40,9% – в ненефтяной сектор. Поэтому при проведении либеральной экономической политики целесообразно провести разделение ответственности между государством, населением и бизнесом за решение существующих проблем.

Проводимые в Азербайджане социальные реформы, с одной стороны, позволяют более эффективно использовать имеющиеся ограниченные ресурсы, с другой – не подавляют стимулов развития рыночной экономики.

Одной из задач такой экономической политики является создание основы для *реального повышения экономической эффективности*, использования накопленного человеческого и научного технико-технологического потенциала.

Увеличивая расходы на образование, здравоохранение, подготовку и переподготовку кадров, поддержку малого и среднего предпринимательства в Азербайджане, государство не только усиливает социальную ориентацию в развитии страны. Но тем самым создает условия для повышения производительности труда, развития высоких технологий, экономического роста и развития страны в целом, а также для интеграции в мировую экономику не только сырьевых отраслей, но и технологически передовых отраслей обрабатывающей промышленности.

В сложившихся условиях либеральное обоснование экономической роли государства изменилось. Если раньше роль государства ограничивалась установлением общих правил, способствующих развитию конкуренции на рынке, ее охране и защите, то в настоящее время государственное воздействие стало неперенным условием существования современной рыночной экономики. Например, в современных условиях превалирует концепция социально ориентированной экономики, которую реализует государство, обеспечивая социальную защиту населения и одновремен-

но развивая рыночные отношения, что, в свою очередь, укрепляет социальную сферу. Поэтому ответственность и вмешательство государства в экономику становятся масштабнее (Schneider, Klassen, 2004).

Известно, что либерализация экономики и формирование новых экономических отношений, изменение соотношения между государственным и частным секторами сами по себе не изменяют состава экономических функций государства, поэтому роль государства заключается в создании условий для устойчивого экономического роста, двигателем которого является частный сектор (Мехтиева, 2018). Проведение экономических реформ и ведение либеральной «политики открытости» в Азербайджане способствовали созданию условий для экономического роста и развития, о чем свидетельствуют данные табл. 1.

Как видно из приведенных в табл. 1 данных, соотношение частного и государственного секторов меняется. В отличие от экономически развитых стран, формирование частного сектора в Азербайджане происходило за счет государственного сектора (разрушение производственной основы государственного сектора и возникновение примитивного частного сектора). Эти процессы происходили во всех странах СНГ. Соотношение занятости в государственном и частном секторах

Таблица 1

Соотношение частного и государственного секторов в экономике различных стран, %

Страна	2014 г., сектор		2016 г., сектор		Страна	2014 г., сектор		2016 г., сектор	
	государственный	частный	государственный	частный		государственный	частный	государственный	частный
Азербайджан	26,4	73,6	26,1	73,9	Малайзия	15,6	84,4	16,3	83,7
Бельгия	21,9	78,1	21,1	78,9	Молдова	26,0	74,0	26,5	73,5
Великобритания	23,5	76,5	22,3	77,7	Норвегия	32,8	67,2	31,9	68,1
Германия	45,9	54,1	45,1	54,9	Франция	20,0	80,0	20,4	79,6
Грузия	14,1	85,4	14,9	85,1	Швейцария	17,7	82,3	16,3	83,7
Иран	16,9	83,1	8,6	91,4	Швеция	28,9	71,1	29,8	70,2
Латвия	29,9	70,1	29,7	70,3	Эстония	26,6	73,4	25,1	74,9
Литва	27,7	72,3	28,2	71,8	Япония	8,0	92,8	7,7	92,3

Источники: подсчитано на основании данных data.worldbank.org.

в Азербайджане приблизилось к этим же показателям в развитых странах.

Сокращение государственного сектора происходило быстрее (чем способствовала приватизация), чем расширение частного сектора (Акулова, 2016; Разуваева, 2009). Как справедливо отмечается в работе (Сухарев, Нехорошев, 2011), если укрепление государственного сектора, т.е. расширение его масштаба, способствует решению существующих проблем и поддержанию определенного темпа экономического роста и развития, то такая стратегия может быть признана приемлемой. Однако развитие частного сектора невозможно осуществлять путем простого разрушения объектов государственного сектора экономики. Частный сектор должен создавать и наращивать собственные активы и использовать их внутри страны. В то время как государственный сектор для своего развития может эффективно использовать налоговые преференции.

К сожалению, единых рекомендаций для оптимизации соотношения государственного и частного секторов не существует. У каждой страны – свои отраслевые приоритеты и видение роли государственного сектора в экономике исходя из национальной модели экономического развития. К настоящему времени в мире известны три модели функционирования государственного сектора экономики, условно именуемые как западноевропейская, североамериканская и азиатская. В Азербайджане предпочли выбрать *азиатскую модель*. В этой модели размыта грань между частным бизнесом и государством, но их интересы оказались переплетенными через своих представителей во властных и других структурах (явление, присущее всем странам СНГ). Поэтому государство оказывает финансовую и организационную поддержку формально сравнительно небольшому государственному сектору, но при этом лишает его функционирование необходимой прозрачности и эффективности.

Для процветания экономики страны было бы желательно, чтобы государственный и частный секторы стали бы взаимодополняю-

щими структурами. Кроме того, важно обеспечить институциональное многообразие форм взаимодействия между государством и бизнесом, их сосуществование в системе смешанной экономики. Структурное многообразие экономики Азербайджана остается недостаточным, несмотря на предпринятые государством меры, направленные на стимулирование развития национальной промышленности. Изменение степени закрытости экономики носит волнообразный характер, что является следствием решений государственных органов (табл. 2). Среди стран бывшего СССР лучшие показатели в этом плане демонстрирует экономика Беларуси и Молдовы, так как структура экономики этих стран практически не зависит от конъюнктуры мирового рынка.

В тот же период показатель закрытости экономики Азербайджана также изменялся волнообразно (табл. 3). Повышение уровня закрытости отражает результаты проводимой в стране промышленной политики, направленной на поддержку отечественных производителей в этот период. Снижение закрытости экономики ведет к снижению показателя независимости, что является следствием сокращения занятости, возрастания зависимости от импорта, а также технологической отсталости производства.

Как видно из табл. 4, лучшие результаты в области экспорта несырьевой продукции за 2016 г. отмечены в странах Балтии: Литва – 16,86; Эстония – 16,0; Латвия – 12,12 долл. на одного занятого.

Экономика Азербайджана пока сохраняет сырьевое направление развития. Доля импорта преобладает, а показатели собственного производства не растут, что свидетельствует о невысокой эффективности функционирования отраслей производства. Поэтому исходя из сложившихся условий макроэкономической динамики в республике было принято решение о начале нового этапа развития, ориентированного на улучшение базовых структурных параметров. Цель нового этапа развития состояла в противодействии сырьевой направленности экономики, а затем

Таблица 2
Структурное многообразие экономики различных стран, %

Страна	Год							
	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Азербайджан	0,056	0,053	0,064	0,069	0,073	0,135	0,120	0,090
Казахстан	0,185	0,285	0,195	0,152	0,171	0,245	0,319	0,267
Россия	0,364	0,355	0,282	0,287	0,309	0,403	0,773	0,751
Литва	2,690	2,390	2,534	2,690	3,608	3,831	4,465	4,291
Эстония	3,202	3,237	3,405	4,917	4,682	4,618	5,289	4,917
Киргизия	3,032	1,959	1,849	2,367	3,082	4,320	2,851	2,546
Грузия	2,509	3,149	5,579	7,264	7,265	2,984	2,460	2,322
Латвия	3,717	3,329	3,951	3, 855	3,785	4,435	4,988	5,410
Украина	5,494	4,814	6,813	6,353	6,092	7,621	8,804	7,621
Беларусь	49,002	65,668	82,332	61,494	61,497	51,634	42,478	40,663
Молдова	11,337	13,283	22,801	19,836	31,265	37,441	46,609	48,938

Источники: Рассчитано авторами на основе статистических данных стран СНГ с применением методов, приведенных в работе (Сухарев, Нехорошев, 2011).

Таблица 3
Оценка закрытости национальной экономики, %

Страна	Год							
	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Азербайджан	1,36	1,31	1,38	1,36	1,45	1,65	1,54	1,52
Казахстан	1,34	1,28	1,30	1,37	1,29	1,45	1,49	1,42
Россия	2,42	2,32	2,34	2,50	2,40	2,69	2,83	2,78
Литва	0,40	0,36	0,34	0,31	0,32	0,34	0,36	–
Эстония	0,39	0,31	0,32	0,33	0,35	0,36	0,34	–
Киргизия	1,75	1,57	1,16	1,25	1,34	1,75	1,88	1,89
Грузия	1,30	1,33	1,32	1,15	1,28	1,40	1,54	1,39
Латвия	0,45	0,39	0,35	0,34	0,32	0,33	0,33	–
Молдова	1,92	1,71	1,77	1,64	1,73	1,60	1,50	1,27
Таджикистан	3,80	2,84	2,50	3,50	4,20	3,34	2,72	2,56
Украина	2,78	2,63	2,66	2,80	2,38	2,31	2,52	2,09
Беларусь	2,29	1,53	1,62	1,86	1,86	1,74	1,77	1,68

Источники: Рассчитано авторами на основе статистических данных стран СНГ с применением методов, приведенных в работе (Сухарев, Нехорошев, 2011).

в переходе к политике повышения конкурентоспособности экономики страны.

В Азербайджане, несмотря на стабильную положительную динамику и значительный годовой прирост ВВП, пока не удалось повысить качественную составляющую экономического роста, а также не наблюдаются

развитие высокотехнологичных отраслей промышленности и рост производительности труда. Это происходит потому, что львиная доля государственных средств направляется на выполнение социальных программ и программ развития инфраструктуры. Об этом свидетельствует и проведенный нами расчет индекса

Таблица 4

Объем несырьевого экспорта на одного занятого, долл.

Страна	Год							
	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016.	2017 г.
Азербайджан	0,33	0,39	0,43	0,45	0,42	0,40	0,30	0,25
Казахстан	1,19	2,28	1,67	1,32	1,38	1,10	1,05	–
Россия	1,50	1,91	1,63	1,63	1,64	1,36	1,70	2,10
Литва	10,72	15,21	15,93	17,88	18,73	14,69	14,15	16,86
Эстония	12,67	18,50	17,84	20,17	20,06	14,00	14,86	16,00
Киргизия	0,55	0,70	0,70	0,87	0,79	0,55	0,50	0,55
Грузия	1,07	1,47	1,71	2,18	2,06	1,36	1,20	1,47
Латвия	8,75	11,13	12,38	11,56	12,0	10,45	10,67	12,12
Молдова	0,92	1,34	1,34	1,50	1,50	1,25	–	–
Украина	–	–	2,92	2,65	2,40	1,91	1,85	2,17

Источники: Рассчитано авторами на основе статистических данных стран СНГ с применением методов, приведенных в работе (Сухарев, Нехорошев, 2011).

Таблица 5

Сырьевой экспорт в расчете на одного занятого, долл.

Страна	Год							
	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017.
Азербайджан	5,63	7,38	6,74	6,58	5,72	2,94	2,48	2,89
Казахстан	6,39	7,98	8,55	8,67	8,06	4,43	3,30	–
Россия	4,12	5,37	5,75	5,68	5,31	3,37	2,20	2,79
Литва	3,98	6,35	6,37	6,68	5,18	3,84	3,26	4,06
Эстония	4,13	5,60	5,03	3,96	4,11	3,32	3,05	3,45
Киргизия	0,18	0,35	0,39	0,36	0,25	0,13	0,17	0,21
Грузия	0,42	0,47	0,32	0,31	0,29	0,44	0,48	0,63
Латвия	2,47	3,40	3,05	3,01	3,21	2,35	2,15	2,24
Молдова	0,08	0,11	0,06	0,08	0,05	0,03	–	–
Украина	–	–	0,43	0,42	0,39	0,25	0,21	0,29

Источники: Рассчитано авторами на основе статистических данных стран СНГ с применением методов, приведенных в работе (Сухарев, Нехорошев, 2011).

эффективности проведения реформ по специальной формуле МВФ, разработанной специально для оценки хода экономических реформ в странах с переходной экономикой (табл. 6).

Азербайджан эволюционировал от отрицательных значений индекса эффективности проведения реформ (–16,67 в 1994 г.) до уровня, превышающего нижний предел успешности (т.е. 10%). В 2008 г. Азербайджан по этому показателю занимал среди стран

бывшего СССР лучшую позицию (45,0). Этому способствовал разразившийся в 2008 г. время мировой кризис, который выявил необходимость более заметного вмешательства государства в экономическое развитие страны. В результате проведенных мероприятий была достигнута определенная стабильность, а влияние кризиса смягчено. Наличие эффективной институциональной базы и дешевой рабочей силы привело к прогрессивным

Таблица 6
Индекс эффективности проведения реформ, %

Страна	Год										
	2005	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Азербайджан	31,72	45,0	22,9	14,3	7,2	16,1	18,4	16,41	11,6	5,7	4,0
Беларусь	14,1	10,4	2,3	15,0	-32,7	-42,5	2,3	1,4	5,3	6,0	7,7
Грузия	16,4	7,4	17,0	14,1	13,7	22,3	18,9	16,5	13,9	15,6	13,0
Казахстан	17,1	1,1	8,9	15,2	14,2	14,9	15,2	12,5	9,5	1,5	11,0
Киргизия	10,4	-1,1	11,0	6,5	4,5	12,2	19,3	11,5	12,0	18,4	14,7
Латвия	18,8	3,2	26,1	17,7	17,2	16,7	17,6	16,2	17,5	16,9	15,8
Литва	20,0	6,4	25,6	15,4	16,9	15,6	17,3	18,3	17,5	16,6	15,0
Молдова	10,7	9,9	9,1	14,7	14,2	9,7	19,8	14,8	5,8	12,9	12,5
Россия	8,7	5,9	-4,5	12,7	10,9	13,3	9,5	7,9	2,3	8,2	12,6
Таджикистан	14,6	2,4	12,5	15,1	10,0	16,7	17,4	15,6	15,2	16,0	10,6
Туркмения	17,3	20,8	21,0	19,4	24,1	18,3	21,2	20,9	14,1	17,6	15,5
Узбекистан	14,2	16,2	15,7	16,2	15,7	16,2	16,2	17,0	14,5	14,8	8,0
Украина	4,5	-8,02	-16,0	9,7	12,4	14,6	14,7	-3,8	-23,9	3,4	4,2
Эстония	20,5	9,8	29,5	14,6	17,5	15,1	13,7	17,4	16,6	16,3	15,2

Источники: Рассчитано на основе данных data.worldbank.org.

сдвигам в структуре промышленности, но и эти тенденции пока не дали желаемого результата. В структуре промышленности пока преобладают отрасли сырьевой направленности, а не высокотехнологичные (например, в Азербайджане в 2016 г. доля машиностроения составляла в общем объеме производства 2,04%, химия и нефтехимия – 1,8; нефтепереработка – 8,1%). В тот же период по структуре добавленной стоимости на долю машиностроения в 2012 г. приходилось, %: в Бельгии – 19,37; Австрии – 29,38; Австралии – 20,93; Германии – 41,89; России – 11,29; Азербайджане – 5,51. Поэтому главной задачей этого периода для Азербайджана было не расширение присутствия государства в экономике, а повышение эффективности и качества государственного регулирования, поддержка предпринимательства, модернизация промышленности. Внутренние государственные кредиты частному сектору возросли, но не приблизились к значениям, которые были присущи экономике развитых странах в аналогичный период (табл. 7).

Например, в Болгарии удельный вес инвестиций в ВВП в 2016 г. составил 19,0%

(в 2015 г. – 14,2%), внутренние государственные кредиты частному сектору – 52,8% (в 2015 г. – 56,8%), в то время как в Азербайджане – 26,5 и 38,5% соответственно.

Валовое накопление основного капитала – важный качественный показатель экономики, не только отражающий расходы на инвестиции, но и более точно характеризующий состояние самой экономики. Это фактор, определяющий будущий экономический рост. Однако в современных условиях экономике Азербайджана недостаточно находиться на уровне развитых стран (18,1% в 2010 г. и 28,7% в 2015 г.). Согласно политике расширения производства в Азербайджане будут создаваться новые мощности, это приведет к росту капиталоемкости, а при неизменной норме накопления темпы экономического роста будут сдерживать повышение капиталоемкости. Компенсировать эту динамику может повышение нормы накопления, которое предлагается реализовать за счет расширения инвестиций в приоритетные отрасли производства. Этот вывод подтверждает изменение индекса эффективности инвестиционной деятельности (табл. 8).

Таблица 7

Инвестиции, внутренние кредиты частному сектору и валовое накопление основного капитала, % ВВП

Страна	Инвестиции		Внутренние государственные кредиты частному сектору		Валовое накопление основного капитала		
	2010 г.	2016 г.	2010 г.	2016 г.	2010 г.	2015 г.	2016 г.
Австрия	22,7	24,0	88,3	84,7	21,0	22,0	22,0
Азербайджан	18,1	25,0	17,9	26,6	18,0	27,0	24,0
Беларусь	42,4	25,0	44,4	25,9	38,0	28,0	23,0
Болгария	18,0	19,0	69,2	52,8	22,0	21,0	18,0
Эстония	25,5	24,0	92,0	71,9	21,0	23,0	22,0
Франция	21,9	23,0	95,7	97,6	22,0	21,0	21,0
Германия	19,6	19,0	88,0	77,2	19,0	19,0	20,0
Молдова	23,5	22,0	35,4	30,6	22,0	24,0	22,0
Норвегия	26,2	29,0	128,0	144,8	20,0	23,0	24,0
Россия	20,3	23,0	42,9	54,7 (2015 г.)	21,0	20,0	21,0
Латвия	19,4	20,0	95,0	67,6	19,0	22,0	18,0
Казахстан	25,4	27,0	39,0	33,4	24,0	22,0	21,0
Украина	20,9	22,0	78,4	47,3	17,0	13,0	15,0
Великобритания	16,0	17,0	190,9	134,4	15,0	16,0	16,0
США	18,4	20,0	187,4	192,2	17,0	19,0	19,0
Япония	19,8	23,0	179,9	185,0	21,0	23,0	23,0

Источники: Рассчитано авторами на основании данных data.worldbank.org.

Таблица 8

Индекс эффективности инвестиционной деятельности, %

Страна	Год							
	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Азербайджан	2,824	2,737	2,243	1,869	1,809	1,653	2,047	2,55
Беларусь	3,023	3,530	3,996	2,898	2,994	3,571	4,372	4,56
Казахстан	2,602	3,179	3,079	2,937	2,806	2,125	2,391	2,59
Киргизия	2,858	3,332	1,878	2,048	1,553	1,422	1,515	1,59
Молдова	2,038	2,079	2,120	2,040	1,739	2,162	2,049	–
Россия	3,143	3,176	3,037	3,065	3,123	3,611	3,468	–
Таджикистан	1,767	1,576	2,158	1,717	1,405	1,251	1,361	1,78
Украина	7,068	6,370	4,769	4,151	5,449	5,439	4,916	–

Источники: Отношение объемов промышленной продукции к инвестициям в основной капитал рассчитано авторами на основании данных data.worldbank.org.

Эффективность инвестиционной деятельности в Азербайджане снижалась до 2016 г. вследствие мирового экономического кризиса, что, в свою очередь, негативно повлияло на экономический рост и развитие национальной экономики. Наступивший вслед за

этим некоторый рост оказался недостаточным для развития промышленного производства. В либеральной модели заинтересованность частного инвестора вкладывать средства в расширение производства с длительным сроком отдачи невелика, поэтому для поддержки раз-

вития целесообразно опираться на новую индустриализацию промышленности. Развитие экономики страны в процессе ее модернизации связано с необходимостью изменить структуру хозяйства. Основу для определения задач и приоритетов составляет такая качественно новая структурная политика государства, которая обеспечит формирование эффективных пропорций между государственным и частным секторами. Существующие недостатки не связаны с высокой долей государственного сектора, так как за трансформационный период его доля постоянно сокращалась. Чтобы происходил экономический рост не обязательно ограничивать рост государственного сектора, важно обеспечить эффективность управления и перераспределения доходов и ресурсов. Соотношение уровня государственных расходов и темпов экономического роста имеет значение для реального выбора модели роста, которая может быть приемлема для экономики Азербайджана.

В странах с высоким уровнем государственных расходов развиты государственные институты, которые обеспечивают высокий стандарт качества жизни и устойчивое развитие национальных экономик. Среди рассмотренных государств Азербайджан демонстрирует прогрессивное развитие: доля государственных расходов возросла с 32,0% в 2010 г. до 36,1% в 2017 г., эффективность управления – с 25,59 (2012 г.) до 49,04 (2016 г.), а качество регулирования – с 35,5 до 43,75, институциональные возможности – с 35,0 до 36,9 соответственно. Эти цифры свидетельствуют о качественных изменениях в экономическом развитии Азербайджана.

Вообще говоря, экономический рост не является самоцелью, он необходим для обеспечения сбалансированности, стабильности, создания условий для социально-экономического развития и усиления человеческого потенциала. Проводя модернизацию экономики, нельзя не учитывать человеческий фактор и сложившиеся институциональные нормы взаимодействия. Необходимо переходить к решению реальных проблем, связанных с повышением производительности труда,

экономии ресурсов, повышения конкурентоспособности продукции, координирования инвестиций, совершенствования организации производства и труда. Основой для повышения эффективности и качества государственного регулирования, координирования и модернизации промышленности являются мероприятия, направленные на проведение структурных изменений.

Структурные изменения в экономике Азербайджана за последние годы характеризуются следующими результатами:

- в сравнении с другими странами (США, Германия, Швеция) объем государственного сектора в Азербайджане не возрасстал, темпы его роста были либо невелики, либо отрицательны; производительность труда оставалась на низком уровне, в то же время число занятых оставалось достаточно большим. Надо заметить, что доля населения Азербайджана, занятого в государственном секторе, в несколько раз больше, чем в других странах. Но проводимые в стране реформы способствовали формированию устойчивой тенденции уменьшения численности занятых в государственном секторе. Частный сектор в основном представлен отраслями, связанными с добычей сырья, финансово-посредническими операциями, торговлей, что свидетельствует о переходе значительной доли рабочей силы из производительной сферы в непроизводительную, т.е. происходит становление примитивного частного сектора, не заинтересованного в инновациях;

- эффективность структурных сдвигов в области занятости населения относительно затрат на оплату труда в частном секторе снижалась и практически была равной эффективности изменений в государственном секторе, т.е. превосходства частного сектора перед государственным не наблюдалось;

- сокращение государственного сектора (по показателю инвестиций в основной капитал) происходило быстрее, чем расширение частного, а инвестиции в частном секторе не всегда способствовали физическому замещению основного капитала. Можно утверждать,

что причина существующих недостатков – не в высокой доле государственного сектора, поскольку за годы реформ его масштабы сократились;

- основным направлением государственной экономической политики – для привлечения ресурсов и создания среднего класса – стала приватизация, но намеченная цель не была достигнута. Результаты приватизации свидетельствуют о том, что существенной зависимости между формой собственности и эффективностью работы предприятия нет. Иными словами, массовая приватизация как средство повышения эффективности производства себя не оправдала. Отсюда следует необходимость реализации либерального варианта экономической политики, но с выделением определенных приоритетных отраслей экономики и их государственной поддержкой.

- Ключевыми приоритетами структурной политики должны стать: с одной стороны, а преодоление структурных деформаций, ликвидация нерыночного сектора, образуемого предприятиями, производящими отрицательную добавленную стоимость, с другой – значительное улучшение инвестиционного климата с целью привлечения крупных частных, в том числе иностранных, инвестиций в развитие эффективного рыночного сектора.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Подытоживая результаты проведенного нами исследования, можно констатировать, что в Азербайджане, как и в других странах СНГ, проводилась политика, направленная на сокращение государственного сектора экономики посредством приватизации. Сохраняется тенденция снижения доли государственного сектора, осуществляется взаимодействие между двумя секторами с целью достижения их оптимального соотношения. Можно также отметить следующие специфические черты рассмотренных текущих процессов и тенденций.

1. Имеет место зависимость состояния финансов государственного сектора от нефтяных доходов и импорта в результате развития добывающих отраслей в ущерб промышленному производству. Отмечаются диспропорции регионального и отраслевого развития, которые можно считать следствием неэффективного распределения произведенных благ, недостаточных инвестиций в человеческий капитал, низкого уровня координации и стимулирования экономического роста и развития.

2. В эффективном развитии экономики Азербайджана важная роль принадлежит определению правильного соотношения между государственным и частным секторами. Доля государственных расходов в ВВП остается неустойчивой, равно как и динамика доли государственных расходов в ВВП и доли государственного сектора в экономике.

3. Для повышения производительности труда, развития высоких технологий и экономического роста в целом, а также интеграции в мировую экономику не только сырьевых отраслей, но и технологически передовых отраслей обрабатывающей промышленности Азербайджану необходима ощутимая поддержка приоритетных секторов экономики со стороны государства.

Частный сектор в странах, проходящих период трансформации, в отличие от частного сектора развитых стран в основном представлен секторами, связанными с добычей сырья, посредническими финансовыми операциями и торговлей. Это означало переход значительной части рабочей силы из производительной сферы в непроизводительную и не способствовало росту заинтересованности в инвестировании в инновации. Соотношение занятых в государственном и частном секторах приблизилось к этому показателю в развитых странах. Однако сокращение государственного сектора происходило быстрее (и этому способствовала проводимая приватизация) расширения частного.

4. В развитых странах капитал не только перемещался в высокодоходные отрасли, но и мигрировал в те регионы, где создавались

благоприятные условия для его максимального роста, т.е. сильная институциональная база и дешевая рабочая сила. Но в трансформационной экономике (Азербайджане и странах СНГ) эти тенденции не сработали, так как в структуре промышленности у них преобладают сырьевые, а не высокотехнологичные отрасли.

Внутренние кредиты частному сектору в Азербайджане возросли, но их объем не приблизился к значениям развитых стран.

5. Под влиянием экономического кризиса эффективность инвестиционной деятельности в Азербайджане и во всех странах СНГ снижалась, что отрицательно сказалось на его экономическом росте и развитии. При некотором увеличении объемов средств, выделяемых на развитие промышленности, эти средства продолжают направлять только в отрасли, приносящие наибольшие прибыли. В либеральной модели заинтересованность частного инвестора вкладывать средства в расширение производства с длительным сроком отдачи минимальная. Поэтому для модернизации экономики целесообразно формировать новую индустриальную политику, являющуюся основой для проведения прогрессивных экономических преобразований, а также находить эффективное соотношение между государственным и частным секторами. Целесообразно не просто констатировать увеличение присутствия государства в экономике, но активно работать над повышением эффективности и качества государственного регулирования, а также координировать государственную политику в области поддержки предпринимательства. Глобализация и увеличение открытости экономики требуют более мощного государственного сектора для сглаживания негативных внешних воздействий.

(Белорусский экономический исследовательско-образовательный центр). 2016. № 35.

Макаревич А.В. Изменение роли государства в условиях глобализации // Право и экономика: Сборник научных трудов по материалам межвузовской конференции. Вып. 4. / под ред. С.С. Ильина, Н.Н. Косаренко. М., 2005.

Мехтиева Р.А. Основные направления стратегии экономического развития Президента Ильхама Алиева // Бакинский рабочий. 2018. 17 апр.

Промышленность Азербайджана: статистический сборник. ГКС. Баку, 2017.

Разуваева Н. Приватизация в России: национальные особенности // Вестник ВЭГУ. 2009. № 24. С. 4.

Сухарев О.С., Нехорошев В.В. Закон Вагнера и модели развития экономики // Стратегия экономического развития. 2011. № 21. С. 1–9.

Юзбашиева Г.З. Влияние азербайджанского менталитета на экономическое развитие страны. Баку: Авропа, 2010.

Schneider G., Klassen T.R. Decentralization and the Status Quo in Ontario and Bavaria: Variations in Active Labour Market Policy Reform in Subnational Jurisdictions of Canada and Germany, Canadian Center for German and European Studies. York University, 2004. WP#9.

World Bank, Bureaucrats in Business. The Economics and Politics of Government Ownership. N.Y.: Oxford University Press, 1995. Table A.1.

Рукопись поступила в редакцию 17.10.2018 г.

STRATEGY OF LIBERALIZATION AND PROBLEMS OF STATE REGULATION OF AZERBAIJAN ECONOMY

G.Z. Yuzbashieva, A.M. Mustafayev,
R.A. Imanov

DOI: 10.33293/1609-1442-2019-3(86)-139-151

Gulshan Zaid gizi Yuzbashieva, ANAS, Institute of Economics, Baku, Azerbaijan, ygulshan@hotmail.com

Список литературы

Акулова М. Мировой опыт приватизации предприятий госсектора // BERO Policy Paper Series

Asif Mirlazym oglu Mustafayev, ANAS, Institute of Economics, Baku, Azerbaijan, asif5252@rambler.ru

Rafail Arif oglu Imanov, Central Economic and Mathematical Institute of the Russian Academy of Sciences, Moscow, Russia, imanov@cemi.rssi.ru

The indicators that determine the change in the macroeconomic situation in the economy of Azerbaijan in 2010–2017, as well as the conditions for increasing the effectiveness of state intervention in solving economic problems are analyzed. It is noted that it is not the size of the public sector that becomes important, but its qualitative component (management and redistribution of resources and revenues, coordination of government intervention in economic relations). The main reasons limiting economic growth are identified, and the mechanisms for overcoming them are disclosed, since economic growth is of particular importance in the transformational period of state development. It substantiates the assertion that the forms and methods of state regulation should be the result of a reasonable combination of the private and public sectors of the economy to more effectively achieve the goal of economic development of the country and increase the welfare of the population. To this end, it is advisable to limit the actions of market forces and find a rational ratio of market and government measures that stimulate economic growth and development.

It is shown that in the near future the development of the economy of Azerbaijan should be focused on the transition to the integration of various models of economic transformation; at the same time, “attraction of investments” should be carried out by methods of stimulating consumption, and the concept of a socially oriented economy, which the state also implements, should prevail, thereby ensuring social protection of the population and at the same time developing market relations. Disproportions in regional and sectoral development are also noted, which are the result of an ineffective distribution of goods produced, inadequate investment in human capital, a low level of coordination and stimulation of economic growth and development.

Keywords: economic liberalization, private sector, public sector, economic growth, labor productivity, structural changes in economy, innovations.

JEL: E60, O11

References

- Akulova M. (2016). World experience in privatizing of public sector enterprises. *BEROC Policy Paper Series (Belarusian Economic Research and Education Center)*, no. 35.
- Makarevich A.V. (2005). Changing the role of the state in the context of globalization. On Sat Law and Economics: Collection of scientific papers based on the materials of the interuniversity conference. Issue 4. Ed. by S.S. Ilyina, N.N. Kosarenko. Moscow.
- Mehdiyev R.A. (2018). The main directions of the economic development strategy of President Ilham Aliyev. *Baku Worker*, 17 April.
- Industry of Azerbaijan (2017). Statistical Digest. SCS. Baku.
- Razuvaeva N. (2009). Privatization in Russia: National Features. *VEGU Bulletin*, no. 24, p. 4.
- Sukharev O.S., Nekhoroshev V.V. (2011). Wagner's law and models of economic development. *Strategy of economic development*, no. 21, pp. 1–9.
- Yuzbashieva G.Z. (2010). The influence of the Azerbaijani mentality on the economic development of the country. Baku, Avropa.
- Schneider G., Klassen T.R. (2004). Decentralization and the Status Quo in Ontario and Bavaria: Variations in Active Labour Market Policy Reform in Sub-national Jurisdictions of Canada and Germany, Canadian Center for German and European Studies. York University, WP#9.
- World Bank (1995). Bureaucrats in Business. The Economics and Politics of Government Ownership. New York, Oxford University Press, Table A.1.

Manuscript received 17.10.2018

Е.В. Золотухина-Аболина

DOI: 10.33293/1609-1442-2019-3(86)-152-157

В научно-учебном издании профессора А.М. Старостина вводятся и апробируются понятия «философские инновации» и «исследовательская философия». Автор разделяет весь массив философских исследований на фундаментальные и прикладные – сферу философских инноваций. Фундаментальные философские исследования направлены на изучение проблем бытия, мышления, познания, истины, свободы и других основополагающих категорий. Сфера фундаментальных исследований меняется медленно и отмечена в своем развитии выдающимися именами (Платон, Декарт, Кант, Шопенгауэр, Гуссерль, Хайдеггер и др.). Что касается сферы философских инноваций, то ее появление и развитие связаны с приложением методов философской рефлексии к осмыслению междисциплинарных проблем науки, развития политических, религиозных, художественных, этических течений, которые не могут быть исследованы только посредством собственных методов. Сфера философских инноваций развивается динамично и по своим масштабам на два порядка объемнее сферы фундаментальной философии.

Автор, исходя из данного видения фундаментальной и инновационной проекции философского знания и философских методов, анализирует в своем издании со-

© Золотухина-Аболина Е.В., 2019 г.

Золотухина-Аболина Елена Всеволодовна, д.филос.н., профессор, Южный федеральный университет, Ростов-на-Дону, elena_zolotuhina@mail.ru

¹ *Старостин А.М.* Исследовательская философия. Ростов н/Д.: Изд-во РГЭУ (РИНХ), 2019. 704 с.

временные проблемы политики, образования, культуры, науки, управления и др.

Ключевые слова: исследовательская философия, философская инноватика, фундаментальные философские исследования, прикладные философские исследования, операциональный подход к философии, парадигмальные модели философии, философская альтернативистика.

В 2018 г. в Ростове-на-Дону вышла примечательная книга под названием «Исследовательская философия» (Ростов н/Д.: Изд-во РГЭУ (РИНХ), 2018). Это серьезный труд и объемный том (704 с.), автор создавал его не один год. Автор книги – Александр Михайлович Старостин, доктор политических и кандидат философских наук, профессор, написавший более 850 научных работ. В настоящее время он руководит Институтом междисциплинарных исследований глобальных процессов и глокализации Ростовского государственного экономического университета (РГЭУ), является действительным членом Академии политической науки. Впрочем, о других регалиях автора, которых у него немало, можно узнать, открыв его книгу. Свою задачу я вижу в том, чтобы дать читателям хотя бы конспективное представление о главных темах этого неординарного исследования и поделиться своими соображениями относительно высказанных А.М. Старостиным идей.

Главной любовью А.М. Старостина была и остается философия, хотя он много лет занимается политологией и философией управления, а также вопросами глобализации. В работе, представляемой здесь вниманию читателя, автор ставит важную амбициозную задачу: показать философию как целое, рассмотреть ее в качестве системы – в единстве ее фундаментальных и прикладных форм. А.М. Старостин, по сути, с первых же строк включается в бесконечную открытую полемику о том, что такое философия, каков ее практический, житейский потенциал, каким образом она способна служить людям, не оставаясь прерогативой отдельных мудрецов и теорети-

ков, поселившихся в метафизической «башне из слоновой кости». Важность и востребованность философского знания, его способность принимать участие в решении самых разных проблем – вот что волнует А.М. Старостина. И в этом его погружение в иные пласты социально-гуманитарного знания приносит свои благие плоды и служит ему верную службу. Не имея возможности обратиться ко всем частям огромного исследования, я выделю моменты, которые представляются мне важными и наиболее интересными.

Книга состоит из шести разделов. В первом разделе философия рассматривается в академической, диатрибической и исследовательской проекциях. Второй раздел посвящен фундаментальной и прикладной философии, инновационным механизмам операционализации фундаментальной философии. Третий раздел освещает прикладную философию через фигуры конкретных авторов. Четвертый – дает исследовательские примеры прикладной философии как философской инноватики. Пятый рассматривает философско-прикладные аспекты и проблемы российского государственно-цивилизационного развития. Шестой содержит интервью, которые давались автором разным изданиям в 2000-е гг. Однако все рассматриваемые сюжеты являются развитием главной идеи, данной в первых частях работы, – идеи о *прикладном и инновационном характере философского познания*.

Рассматривая философию как исследование различных взаимоотношений человека и мира, автор уверен в том, что ее способность мышления и полученные знания можно использовать операционально. «Мы придерживаемся, – пишет он, – концепции возможности операционализации философии с фундаментального ее уровня на прикладной, называя эту концепцию “философской инноватикой”» (с. 14). Возможность полезного «приземления» философии автор видит в возникновении спектра дисциплин, таких как, например, «философия науки», «философия политики», «философия образования». Кроме того, *философская инноватика* для него – это интеллек-

туальные и практические разработки междисциплинарного вида, в создании которых активно участвует философская рефлексия. Автор выделяет этапы основных революций в философии, показывая, как в ходе европейской истории изменялся ее практический, прикладной характер: философия как инструмент метафизики; теория богословия; логика и методология научного познания; процесс становления разных парадигмальных моделей прикладной философии, инструментальный формирование глобальных идеологий; наконец – как инструментальный когнитивной коммуникации и диффузии инноваций. На наш взгляд, это весьма интересный и продуктивный подход, позволяющий выявить роли, которые играла философия в культуре разных эпох, лучше выяснить ее значение для конкретно-исторического менталитета.

Обсуждая тему философии как фундаментального и самодостаточного дискурса, области преподавания и исследования, автор делает акцент на ее *исследовательской функции*. Здесь он указывает не только на расширение поля приложений философских знаний, но также на появление *новых фундаментальных философских систем*, создание в XIX–XX вв. таких не существовавших прежде направлений, как марксизм, прагматизм, феноменология, герменевтика и т.д. «Все это, – пишет автор, – укладывается в нелинейно развивающееся многообразие философских систем, которые эволюционируют по принципу гомологических рядов. Образуя диатропический мир философии» (с. 46). Под диатропикой автор понимает учение о разнообразии и его закономерностях.

Весьма интересными являются также размышления А.М. Старостина о *философской альтернативистике* – о появлении альтернативной онтологии, когнитологии, аксиологии, социальной философии и философии истории. Источники альтернативной онтологии автор видит в открытиях физики, альтернативной аксиологии – в разнообразии культурных кодов, аксиологии – в противоположных установках элитаризма и эгалитариз-

ма. Быть может, можно поспорить с автором о том, что эти альтернативы – плоды лишь сегодняшней исторической ситуации, но само направление анализа, несомненно, эвристически ценное. Рассматривая альтернативные аксиологические проекты, автор анализирует фашизм и новые гендерные установки, характерные для современности. Источником альтернативной когнитологии, по его мнению, является новая информационная картина мира, когда натуральный объект становится одним из частных случаев объектов виртуальных.

Стоит заметить, что автор, для которого характерна строгость и системность мышления, активно прибегает в своем исследовании к пояснительным схемам, позволяющим наглядно увидеть и сравнить разные подходы, описанные на предыдущих страницах.

Обращаясь к теме взаимодействия фундаментальной и прикладной философии, А.М. Старостин отдает себе отчет в сложности адаптации «высокого» философского знания к конкретным предметам. Вот что он пишет об этом: «Речь идет о необходимости перевода сложного гуманитарного дискурса из неявно принимаемого философски-методологического и философски-мировоззренческого контекста в отрефлектированный контекст и даже текст, системно совмещенный с междисциплинарным и дисциплинарным знанием» (с. 79). Тем не менее он полагает этот процесс не только возможным, но и реально происходящим сегодня в культуре, чему и посвящена львиная доля конкретных примеров (кейсов), составляющих основное содержание книги.

Процесс идет как «вертикально», так и «горизонтально»: знания и методы, рождающиеся в «метафилософии», «абсолютной философии» и разделяющиеся на различные философские парадигмы, образно говоря, спускаются в сферу практики сообразно особенностям той культуры, к которой принадлежат, а там они внедряются в качестве важного момента и составной в разные виды знания и духовных практик: экономику, политику, науку, право, мораль, искусство, управление,

религию. «Объем прикладного философского знания и философских инноваций, – пишет автор, – сейчас намного превышает приращение фундаментального философского знания. Это факт, и от него не уйдешь, речь только о том, насколько профессионально и осознанно мы применяем прикладной философский инструментарий и насколько точно квалифицируем решаемые задачи» (с. 87).

В контексте размышления о теме субъективности автор дает интересный очерк, посвященный понятию философского опыта. Не сводя опыт, как это порой выглядит в традиции, к багажу чувственного восприятия, А.М. Старостин рассматривает *философский опыт в качестве сложного интеллектуально-чувственного и эмоционально-ценностного комплекса знаний и умений*, который выступает как метод практического и познавательного движения вперед. Философский опыт для него – это: инструмент пополнения знания; само знание определенного качества и уровня; ценность, с которой соотносится значимость явлений и предметов; база проблематизации знаний; критерий достоверности и релевантности знаний; инструмент внешнего целеполагания и внутренней регуляции чувственно-эмоциональных состояний; база обобщений, движение к моделям предметов; система вхождения в измененные состояния сознания. Согласимся с автором в том, что дальнейший список возможностей философского опыта должен быть развернут далее, но это, конечно, особая задача. Примечательно, что автор в пространственном аспекте выделяет такие виды философского опыта, как геоцентрический, космоцентрированный и космический.

В то же время вне авторского внимания не остаются *культурно-цивилизационные и национальные различия философии* и философского опыта, поэтому он размышляет о западноцентристском универсализме и цивилизационном подходе, позволяющем учесть специфику разных культур, в частности российской культуры.

Третий раздел книги посвящен персоналиям в прикладной философии. Автор вы-

полнил здесь весьма ценную историко-философскую и историко-культурную работу, так как он не только обращается к знаменитым именам столичных философов, но рассматривает когорту донских философов, профессоров из Ростова-на-Дону, которые внесли свой немалый вклад в ту практическую, влияющую на жизнь философию, о которой в книге идет речь.

А.М. Старостин обращается к фигуре Э.В. Ильенкова, подчеркивая не только его вклад в философский марксизм своего времени, но и его влияние на идеи в сфере образования, психологии и педагогики. Г.П. Щедровицкий отмечен им как поистине философский инноватор, создавший новую организационную форму коллективного рефлексирования и совершенствовавший инструменты методологической рефлексии. Большой раздел работы посвящен М.К. Петрову как историку и философу науки. Имя Ю.А. Жданова связано с прикладной философией в области образования и борьбой против сциентизма, а также с рассмотрением культурного кода цивилизации и вопросами экологии. В.Е. Давидович показан в работе как автор инновационной деятельностной концепции культуры и как теоретик современного космизма, а также как человек, обладавший живой, образной, остроумной речью и способный доносить философские идеи в форме шуток, анекдотов и тостов, но идеи тем не менее не теряли при этом своей глубины.

Философ Е.Я. Режабек показан в монографии А.М. Старостина как зачинатель на Дону когнитологических исследований, проблем научного познания, мифомышления и других проблем при опоре на синтез предметно-дисциплинарного материала. Не была обойдена вниманием и разработка диалектической логики А.М. Минасяном – весьма значимая для своего времени. Данный автором обзор идей современных философов демонстрирует, что практически каждый значимый философ-исследователь прямо касается жизненных проблем и вносит свой вклад в практику жизни как «новатор и инноватор».

Если в первой части книги А.М. Старостин излагает свою методологическую и теоретическую платформу, то вторая содержательная часть, составляющая, пожалуй, две трети всего текста, – это предметное раскрытие философской инноватики на конкретных примерах прикладных исследований с активным участием философской рефлексии. Здесь присутствуют следующие сюжеты: «Философия науки и эпистемологическая инноватика»; «Философия космизма»; «Философия глобализма»; «Философия социально-гуманитарных наук и инноваций»; «Философия управления»; «Философия политики и политологическая инноватика»; «Философия образования и философско-образовательная инноватика»; «Философия когнитологии»; «Философия конфликтологии»; «Философия элитологии»; «Философия гендера»; «Философские проблемы геополитики»; «Этика как прикладная философия»; «Философия безопасности»; «Философия местного самоуправления»; «Философия и демография»; «Философия исторического образования»; «Философия социальных патологий». Я намеренно не воспроизвожу полных и развернутых названий глав, но стремлюсь показать читателю основную проблематику этого раздела. Совершенно очевидно, что автор охватывает буквально все стороны жизни, которые он рассматривает как предмет прикладных философских исследований. В каждой главе содержится масса интересных мыслей о *возможностях философской рефлексии* на стыке разных дисциплин, о реальном взаимодействии философии с другими социально-гуманитарными подходами. Изложение иллюстрируют наглядные схемы.

Пятый раздел книги содержит *анализ философско-прикладных аспектов российского государственно-цивилизационного развития*. Речь здесь идет о власти, бизнесе и гражданском обществе, об эффективности государственного управления, о межнациональных отношениях и т.д. И все эти вопросы А.М. Старостин рассматривает как представитель философской инноватики – с позиций

философа, который погружен в современный мир с его многочисленными проблемами и включает для их понимания и разрешения весь арсенал мировой философской мысли.

Разумеется, в огромной работе Александра Михайловича *можно найти и спорные моменты*, что весьма положительно характеризует анализируемый текст. Лично мне как философу, специализирующемуся на проблемах философской антропологии, представляется, что прикладной момент философии не обязательно получать, «спуская идеи с метафизических небес». Мне кажется, что сами онтологические или гносеологические конструкции философии работают практически просто потому, что они попадают в умы людей и формируют их мышление и мировоззренческие установки. *Философия максимально практична*, так как она предлагает людям на выбор идейные и ценностные ориентиры. Тогда она не «прилагается» к какой-то отдельной сфере, а становится той компонентой сознания, которая дает возможность совершать и внутренний, и практический выбор, хотя конкретного выбора она, конечно, не гарантирует. И здесь включается ответственность самого человека.

Второй момент, по которому можно поспорить, – это признание тотальной полезности прикладных аспектов гуманитарного знания, в частности философии. Философию с ее представлениями о сознании, как и психологию, можно использовать во зло, например для манипулятивных практик. К сожалению, значительная часть «социальных технологий», в том числе основанные на прикладных аспектах философии, – это манипуляции. Происходит манипуляция даже с такой «священной коровой» философии, как свобода, которая нередко становится стереотипом и «мемом», в результате чего собственно философский смысл из нее выветривается.

Третий спорный для меня сюжет – перспектива успешной междисциплинарности. Междисциплинарность предполагает разные языки, и даже ученые-гуманитарии, не говоря уже о других, должны блестяще владеть

языками своих «инодисциплинарных коллег», чтобы синтез идей и подходов вполне удавался. Сами современные науки глубоко дифференцированы, и многие исследователи не владеют в необходимом объеме даже языками своего предмета, не говоря уже о языке философии, которую, кстати, стали в высшем образовании вновь сильно теснить. Ученые же, не владеющие философским языком, не смогут воспользоваться наработками философской инноватики.

К этому можно было добавить еще одно пожелание, связанное с алгоритмизацией междисциплинарных исследований. Хотя автор и обозначил общие ее черты (Там же, с. 185), но это все же представляется недостаточным – требуется детализация. И, по нашему мнению, эту детализацию не всегда можно вычлениить в тех многочисленных исследовательских кейсах, которые представил нам автор. Хочется надеяться, что последует и новая работа. Пожелаем автору удачного ее продолжения.

Впрочем, мои возражения – это момент естественного и необходимого профессионального спора, который говорит о живости и востребованности тех проблем, которые последовательно представлены в обширной монографии А.М. Старостина. Он оптимист, он верит в великое будущее философской инноватики, и вся его работа является обоснованием оптимистической позиции. Думаю, что стоит пожелать ему новых творческих свершений, которые расширят наш кругозор и дадут новые идеи современным философским умам.

С монографией А.М. Старостина можно ознакомиться на официальном сайте РГЭУ (РИНХ), пройдя по ссылке: <https://rsue.ru/nauka/n-cent-lab/imigpig/about/pdf/%D0%98%D1%81%D1%81%D0%BB%D0%B5%D0%B4%D0%BE%D0%B2%D0%B0%D1%82%D0%B5%D0%BB%D1%8C%D1%81%D0%BA%D0%B0%D1%8F%20%D1%84%D0%B8%D0%BB%D0%BE%D1%81%D0%BE-%D1%84%D0%B8%D1%8F.pdf>.

IN SEARCH OF KNOWLEDGE
IN PHILOSOPHY
(Reflections on the book A.M. Starostin
“Research Philosophy”. Rostov-on-Don:
Rostov State University of Economics, 2019)

E.B. Zolotuhina-Abolina

DOI: 10.33293/1609-1442-2019-3(86)-152-157

Elena V. Zolotuhina-Abolina, South Federal University, Rostov-on-Don, Russia, elena_zolotuhina@mail.ru

In the monograph of Professor A.M. Starostin the notions “philosophical novations” and “research philosophy” was introduced and approved. The author divides the whole array of philosophic research into fundamental and applied – the sphere of philosophical novations. Fundamental and philosophic investigations are directed to the study of the problems of objective reality, thinking, cognition, the truth, freedom and other basic categories. The sphere of fundamental research is slowly changing and its development is marked by the outstanding names (Platon, Descartes, Kant, Schopenhauer, Heidegger etc.). As to the sphere of the philosophic innovations, its emergence and development are connected with application of methods of philosophical reflection to the realization of interdisciplinary problems of science, development of political, religious, artistic, ethical trends, which can't be researched only with the help of their own methods. The sphere of philosophic novations develops dynamically and according to its own scales and is twice larger than the sphere of fundamental philosophy.

In his monography the author, from the viewpoint of his treating of fundamental and innovative projection of the philosophic knowledge and philosophic methods, analyses contemporary problems of politics, education, culture, science.

Keywords: research philosophy, philosophical innovation, fundamental philosophical research, applied philosophical research, operational approach to philosophy, paradigm models in philosophy, alternative philosophical studies.

Г.А. Маслов

DOI: 10.33293/1609-1442-2019-3(86)-158-163

Статья представляет собой обзор пятого Санкт-Петербургского международного экономического конгресса, состоявшегося 3 апреля 2019 г. На конгрессе обсуждались актуальные проблемы современных технологических трансформаций, экономического развития России и ряд других вопросов. Участники предложили не только новые теоретические идеи, но и конкретные меры экономической политики, которые могут быть реализованы на практике.

Ключевые слова: СПЭК-2019, шестой технологический уклад, четвертая промышленная революция, цифровая экономика, ноономика, интеграция производства, науки и образования.

3 апреля 2019 года в Санкт-Петербурге состоялся V Санкт-Петербургский международный экономический конгресс (СПЭК) «Форсайт «Россия»: будущее технологий, экономики и человека», организованный Институтом нового индустриального развития (ИНИР)¹ им. С.Ю. Витте при поддержке Вольного экономического общества России.

В конгрессе приняли участие более 700 человек, представлявшие Великобританию, Францию, Грецию, Венгрию, Эстонию, Киргизию, Казахстан, Белоруссию и более

¹ Сайт ИНИР им. С.Ю. Витте. URL: <https://inir.ru>.

© Маслов Г.А., 2019 г.

Маслов Глеб Андреевич, научный сотрудник, Институт нового индустриального развития им. С.Ю. Витте, Санкт-Петербург, glemiach@yandex.ru

50 регионов России: ведущие ученые России и мира, представители органов государственной власти, администраций субъектов РФ, руководители предприятий реального сектора экономики, представители общественных организаций, бизнес-сообщества.

Работу конгресса осветил широкий круг СМИ: телеканалы «Россия-24» и «ОТР», а также ряд печатных изданий.

Отличительными чертами конгресса является не только внимание к фундаментальным вопросам экономической науки, поиск новых теоретических решений, но и опора на исследование практических проблем материального производства, технологических и гуманитарных трансформаций. На этой базе участники СПЭК продолжают разработку стратегических ориентиров, дающих ответы на вопросы о драйверах социально-экономического развития. На юбилейном, пятом конгрессе, эта традиция была продолжена.

Среди ключевых направлений работы следует выделить следующие темы.

- Технологическая революция – XXI: содержание и экономические последствия.
- Социально-экономические драйверы технологических трансформаций.
- Государство и технологическая революция.
- Рынок, финансы, бизнес в условиях Четвертой технологической революции.
- Социальные векторы экономической модернизации: проблемы неравенства и бедности.
- Интеграция производства, науки и образования: императивы и экономические механизмы их реализации.
- Трансформации экономики и трансформации теории: неоклассика и классическая политическая экономия.

Актуальность поднимаемых вопросов имеет особенно возрастает в последнее время как в России, так и за рубежом. Мир активно вступает в эпоху фундаментальных сдвигов в своем развитии, что неразрывно связано с нарождающейся технологической революцией. Те страны, которые упустят время для

встраивания в новую модель развития, серьезно рискуют оказаться на периферии технико-экономического прогресса.

Конгресс был открыт пленарной сессией, которая прошла в формате совместного заседания Конгресса, Секции экономики Отделения общественных наук РАН и научного форума Вольного экономического общества России «Абалкинские чтения».

Открывая пятый юбилейный конгресс, С.Д. Бодрунов, директор Института нового индустриального развития имени С.Ю. Витте, подчеркнул, что за это время Конгресс стал крупной международной площадкой, на которой ведут плодотворные диалоги ученые академических институтов и крупнейших университетов России, представители политических кругов и лидеры гражданского общества, бизнесмены и многочисленные зарубежные гости. С.Д. Бодрунов отметил, что спецификой Конгресса, признанного в России и за рубежом, стала его нацеленность на поиск разнообразных путей ускоренного развития экономики и общества, которые столь необходимы нашей стране.

В своем пленарном докладе С.Д. Бодрунов отметил, что академическое сообщество относительно недавно, но все же осознало, что общество стоит в начале качественных технологических трансформаций, которые формируют глобальные вызовы будущему социально-экономическому развитию. В основе данных изменений лежит рост знаниеемкости материального производства. Отсюда вытекает все остальное: генерируемые этим знанием новые НБИКС-технологии; необходимая для такого – знаниеинтенсивного – прогресса интеграция производства, науки и образования; курс на не простую, а основанную на высоких технологиях реиндустриализацию.

При этом необходимо подчеркнуть, что все большее проникновение знаний и творческой составляющей в процесс общественного труда, вопреки теориям постиндустриального общества, вовсе не вымывает материальную сферу производства, а наоборот способствует его дальнейшему развитию на новом уровне.

Впоследствии технологический прогресс создаст условия для формирования нового хозяйственного уклада (ноономики), где удовлетворение материальных потребностей людей уже не будет предметом экономической науки в привычном ее понимании.

Взятие современных трендов технико-экономического развития «под свой контроль», подчеркнул в завершение своего доклада С.Д. Бодрунов, создает возможность опережающей (в случае получения и освоения надлежащих знаний), а не догоняющей траектории развития российской экономики.

Академик *С.Ю. Глазьев*, автор концепции технологических укладов, обосновал относительно высокую предсказуемость направлений технологического развития. При этом то, как экономика отреагирует на эти трансформации, остается гораздо менее понятным. Можно, однако, говорить о том, что при активном внедрении технологий нового уклада (именно этот период сейчас переживают развитые страны) создаются предпосылки ускорения темпов экономического роста.

Развитию передовых наукоемких производств в нашей стране препятствуют ограничения прежде всего монетарной политики. В частности, остаются чрезмерно высокими ставки по кредиту, создалась среда, где фактически стимулируются финансовые спекуляции, а не вложения в долгосрочные проекты в материальном производстве.

Сложная геополитическая обстановка обостряет борьбу за новые ресурсы и рынки. В этих условиях для нашей страны становится еще более важно не упустить время на внедрение элементов новой технологической волны, так как иначе Россия рискует остаться в стороне от прогресса мировой экономики.

В выступлении академика *А.Г. Аганбегяна* было сказано об особой опасности впадения в долгосрочную стагнацию, так как она, в отличие от обычного циклического кризиса, не только негативно отражается на уровне жизни населения, но и перекрывает возможности для новых, более эффективных путей развития экономики. Исторический опыт по-

казывает, что для осуществления рывка в экономическом развитии, выхода на устойчивые траектории роста нужна прозрачная и последовательная в долгосрочном периоде экономическая политика государства.

Говоря о российской экономике, академик *А.Г. Аганбегян* подчеркнул, что финансовые ресурсы имеют в достаточном количестве, однако они консервируются вместо того, чтобы происходили вложения в приоритетные направления экономики знаний. Кроме того, следует снизить ставку рефинансирования для стимулирования кредитной активности.

Академик *Б.Н. Порфирьев* сконцентрировался на проблеме климатических и экологических вызовов, связанных с современным технологическим прогрессом. Докладчик подчеркнул, что, вопреки распространенному мнению, сокращение выбросов углерода вовсе не является достаточной мерой для выправления сложной экологической ситуации. Кроме того, механическое ограничение объемов производства в конечном счете может, не приведя к желаемым индикаторам развития биосферы, снизить общую ресурсообеспеченность экономики. Другими словами, в данном вопросе простых решений быть не может, и требуется комплексная политика в области устойчивого развития, которая, в частности, включит в себя разнообразные инструменты экстренного реагирования в случае природных потрясений. Говоря в целом, к данной проблеме в последнее время наблюдается повышенный интерес (свидетельством чему является присуждение премии памяти А. Нобеля за работы, посвященные этой теме), что естественно, учитывая, те вызовы, которые ставит практика.

В докладе *С.В. Калашикова* были выделены ключевые объекты трансформаций, вызванных интенсивным внедрением технологических нововведений. К их числу относятся изменения в характере труда, состоящие в переходе от обработки материалов к обработке информации. Труд становится все более творческим. Появляется все больше форм индивидуальной занятости, так называемого «фриланса».

Вместе с безусловными прогрессивными последствиями технологической революции на рынке труда появляются, однако, и большие риски. В частности, роботизация производства вкупе с демографическими факторами (старение населения) могут способствовать появлению массовой безработицы, неустойчивой занятости. Следовательно, нужно быть готовым к высокой степени неравенства, стратификации общества.

Сейчас даже в развитых странах существует явление «бедности работающих», вызванное изменениями на рынке труда. При этом прежние меры политики социального обеспечения становятся все менее эффективными. Решение проблем неравенства, таким образом, больше не может ограничиваться какими-то узкими подходами и рецептами.

В.В. Иванов отметил крупные изменения в производстве энергии, которые знаменуются переходом на возобновляемые источники. Следовательно, имеет место долгосрочная тенденция относительного снижения цен на углеводороды, что не может серьезно не затронуть такие страны, как Россия.

Другой фундаментальной трансформацией технико-экономического уклада является все большая цифровизация производственных процессов, хотя иногда ее степень ее влияния на экономику переоценивается. В частности, так называемый искусственный интеллект при возможности решения более сложных вычислительных задач достаточно далек от замещения мыслительной деятельности человека. Кроме того, возможно, что зачастую преувеличивается и риск тотальной безработицы, ведь предыдущие промышленные революции в долгосрочном периоде к этому не привели.

В.В. Иванов подчеркнул, что для успешной имплементации новых технологий необходимо предварительно создать благоприятную среду. А именно, та или иная технология должна соответствовать уровню культуры общества. Кроме того, требуется сформировать четкие границы применения технологий. В противном случае будущие тех-

нико-экономические перемены станут неконтролируемыми.

Выступление *Е.Б. Ленчук* главным образом был посвящен проблеме цифровизации экономики. На данный момент, как было отмечено в докладе, в научной литературе отсутствует однозначная интерпретация этого термина. Чаще всего под цифровой экономикой понимаются сферы, где происходит соединение информационно-коммуникационных, био-, и когнитивных технологий. Россия отстает в распространении составляющих цифровизации от ведущих в экономическом плане стран на несколько лет, но учитывая стремительность развития данных технологий, это является довольно большим расстройством.

Помимо непосредственного развития самих технологий важнейшей задачей является модернизация бизнес-моделей, адаптированных к новым формам хозяйствования. Государство уже принимает определенные шаги в этом направлении (в частности, создан национальный проект «Цифровая экономика»), однако большой проблемой является фактического отсутствие единой социально-экономической стратегии, куда эти меры могли быть вписаны.

Д.Р. Белоусов охарактеризовал в качестве важнейшей отличительной черты новой цифровой экономики то, что теперь бизнес в гораздо меньшей степени привязан к прежним контрагентам и имеет на порядок больше возможностей производить товары и услуги на глобальный рынок. Последнее обстоятельство означает потенциал безграничной экспансии рынка, что обостряет геэкономические противостояния. Кроме того, высокий потенциал цифровизации состоит в том, что она не только способствует появлению новых производств, но и быстро проникает в «традиционные» отрасли (к примеру, в сельское хозяйство).

Решение проблем цифровой экономики по своей сути автоматически подразумевает комплексность и системность методов управления. Это связано с тем, что в реальности не-

возможно разграничить на отдельные части сферы, куда цифровизация глубоко проникает, а где ее влияние будет минимально.

А.А. Пороховский, предложил гипотезу, согласно которой абсолютизация частных интересов тормозит решение существующих проблем и отдаляет перспективу устойчивого развития на базе новых технологий. При этом за такими наиболее общими понятиями скрывается разнообразие интересов различных социальных групп: предпринимателей, наемных работников, фрилансеров и др. Более того, внутри этих групп интересы также неоднородны. Так как общественный интерес выражает государство, то доверие к государству является индикатором доверия к «правилам игры» на рынке. В условиях, когда новые технологии усиливают взаимозависимость экономических акторов друг от друга, подрыв доверия может стать большим препятствием общественного развития. Следовательно, первоочередной задачей становится разработка и защита таких правовых режимов, которые обеспечивают баланс интересов внутри общества, включающих в том числе те сферы, где создаются новые формы труда и внутрикорпоративные отношения.

В.Т. Рязанов на основе исторических иллюстраций показал зачастую решающую роль новых технологий в трансформации экономических отношений. На современном этапе развития экономика становится в полном смысле слова инновационной, так как внедрение инноваций превратилось в перманентный процесс.

В то же время, несмотря на высокие темпы прироста внедрения НИОКР (выраженные в увеличении количества патентов), темпы роста производительности труда, экономического роста трудно назвать внушительными. Причина этого видится в инерционности господствующих экономических отношений, а также в значительной ориентации капитала на спекулятивные рынки. Это усиливается тем, что сами цифровые технологии особенно эффективны именно в финансовой сфере. Таким образом, возникают ограничения в эф-

фективности внедрения новых технологий в «реальном секторе» экономики.

Член-корреспондент РАН *Г.Б. Клейнер* акцентировал внимание на том, что для выхода на траекторию устойчивого технико-экономического развития необходимо переосмыслить экономическое мировоззрение, в большей степени рассматривая экономическую теорию, политику и практики управления как единую систему, в которой один элемент постоянно взаимно влияет на другой.

В настоящий момент зачастую недооцениваются факторы общественного развития, относящиеся к внутренним характеристикам функционирования предприятий, хотя именно на микроуровне происходит непосредственное соединение экономики, технологий и человека. Предприятия являются неотъемлемой составляющей экосистемы всего хозяйственного уклада. Следовательно, любая форма стратегического планирования должна включать в себя составляющие механизмов планирования внутри предприятий. Дезинтеграция же этих систем приведет к хозяйственным диспропорциям и препятствиям в формировании точек роста.

Доклад *Я.М. Миркина* был посвящен особенностям ментальных составляющих российского общества, своего рода психологическим установкам различных групп населения, касающихся вопроса взаимодействия ключевых игроков рынка, роли государства. По данным ряда социологических исследований, большинство граждан России воспринимает государство как главного субъекта, который способен обеспечить стабильность и устойчивость развития экономики. При этом нередко у населения появляется чувство разочарования вследствие тех или иных мер экономической политики.

Кроме того, отечественный бизнес связывает реальные возможности роста отечественной экономики главным образом с бюджетным финансированием, различными фискальными преференциями. Другими словами, такие ресурсы как внешние частные инвестиции, кредитование на практике

не воспринимаются как реальные источники модернизации, активного внедрения технических инноваций. Подобная модель связывает возможности населения самостоятельно нащупать потенциальные точки роста.

Место человека в нынешней экономической системе было рассмотрено и в заключительном докладе конгресса, представленном *В.Т. Третьяковым*. Была поставлена проблема соотношения между рекомендациями, касающимися мер экономической политики, которые выдвигают ученые-экономисты и тем курсом, который в действительности проводят власти. Были отмечены существенные различия между первым и вторым. Тем самым можно выделить значительную роль субъективных факторов формирования экономической политики.

В.Т. Третьяков также отметил, что современное российское общество выражает запрос на большую социальную справедливость как в распределении доходов, так и наличии возможностей самореализации. Нередко имеют место явления, которые наглядно показывают оторванность различных групп населения друг от друга. При этом население ощущает недостаток ответов на вопросы о том, каким путем идет страна, что ждет ее в будущем.

Участники конгресса затронули множество как теоретических, так и практических аспектов современных социально-экономических вызовов, стоящих перед Россией и миром в целом. Был отмечен очень большой потенциал позитивного влияния будущих технологических трансформаций на экономику, но вместе с ним есть и большие риски. Таким образом, на нынешнем поколении ученых, политиков, представителей бизнеса, общественных движений лежит особая ответственность за те или иные решения и действия.

Подводя промежуточный итог пятилетней работы конгресса, стоит сказать, во-первых, о сформировавшемся сообществе, где ученые, политические деятели, бизнесмены, представители гражданского общества готовы вместе искать ответы на актуальные

социально-экономические вызовы, стоящие как перед Россией, так и перед другими странами. Во-вторых, выделяется устойчивый рост интереса к идеям, выдвинутым участниками этого сообщества. Остается надеяться, что и в дальнейшем конгресс продолжит те традиции, которые сложились за последние пять лет.

FORSIGHT “RUSSIA”: FUTURE OF TECHNOLOGY, ECONOMY AND INDIVIDUAL

G.A. Maslov

DOI: 10.33293/1609-1442-2019-3(86)-158-163

Gleb A. Maslov, S.Y. Witte Institute for New Industrial Development, St. Petersburg, Russia, glemiach@yandex.ru

The article is devoted to review of the fifth St. Petersburg International Economic Congress that was held on April 3, 2019. The topical issues of modern technological transformations, the economic development of Russia and a number of other subjects were discussed in the Congress. Participants have proposed not only new theoretical ideas, but also concrete measures of economic policy that can be implemented in practice.

Keywords: SPEC-2019, the Sixth technological mode, the Fourth industrial revolution, digital economy, noonomy, integration of production, science and education.

КОНФЕРЕНЦИИ,
СИМПОЗИУМЫ,
СЕМИНАРЫ,
КОНКУРСЫ

МЕЖДУНАРОДНЫЙ НАУЧНЫЙ
ФОНД ЭКОНОМИЧЕСКИХ
ИССЛЕДОВАНИЙ
АКАДЕМИКА Н.П. ФЕДОРЕНКО



Международный научный фонд экономических исследований академика Н.П. Федоренко (МНФЭИ) объявляет конкурсы 2019 г.

Фонд основан в 1995 г. академиком *Николаем Прокофьевичем Федоренко* (1917–2006 гг.) – выдающимся отечественным ученым-экономистом, внесшим огромный вклад в становление экономико-математического направления экономической науки. Н.П. Федоренко был первым директором Центрального экономико-математического института (с 1963 по 1985 г.), на протяжении многих лет возглавлял Отделение экономики Академии наук СССР, был проректором Московского института тонкой химической технологии им. М.В. Ломоносова.

Заявки на участие в конкурсах 2019 г. принимаются:

- *от исследователей* – на получение грантов для проведения научных исследований в течение одного года – 2 гранта;
- *от аспирантов* – на получение наград Фонда, 3 поощрительных премии и 5 дипломов – за научно-исследовательские работы, выполненные в течение 2017–2019 учебных годов;

- от студентов – на получение наград Фонда, 5 поощрительных премий и 5 дипломов – за студенческие научно-исследовательские работы, выполненные в течение 2017–2019 учебных годов.

С 2002 г. в рамках годичного конкурса Фонд присуждает также одну премию «За выдающийся вклад в развитие экономической науки в России».

Заявки принимаются по всем направлениям экономической науки в соответствии с рубрикатором.

*Рубрикатор МНФЭИ академика
Н.П. Федоренко для конкурсов 2019 г.*

- Роль государства и его институтов в экономике (в том числе: региональная политика и бюджетный федерализм, реформа местного самоуправления, проблемы коррупции, экономика знаний, инновационная политика и т.д.).

- Развитие экономики знаний и цифровой экономики.

- Уровень жизни и социальные реформы (в том числе: проблема бедности, реформирование ЖКХ, систем здравоохранения, социальные проблемы системы образования, науки, вооруженных сил, пенсионная реформа, занятость и заработная плата и др.).

- Макроэкономика и финансовые рынки (в том числе: внутренний валютный рынок, курсовая и кредитно-денежная политика, государственный и корпоративный внешний долг, экономический рост, инфляция, бюджетная политика, рынок ценных бумаг, таможенная политика и др.).

- Экономика предприятия и корпоративное управление (в том числе: проблема внутренних трансфертных цен, реструктуризация крупных компаний, проблемы малых предприятий, конкурентоспособность российских товаров на внутреннем и мировом рынках и т.д.).

- Информационные технологии в экономике (в том числе: инновации и биз-

нес в сфере информационных технологий, управление информационными ресурсами предприятия, информационные технологии в инвестиционном анализе, инфокоммуникационные системы и технологии принятия экономических решений и управления предприятием, корпоративные информационные системы и др.).

- Глобализация и экономика России (в том числе: иностранные инвестиции в Россию, вступление в ВТО, интеграция в мировое экономическое и научное пространство, создание зоны свободной торговли со странами СНГ, платежный баланс и др.).

- Экономика естественных монополий (в том числе: реформирование естественных монополий, структурные преобразования, тарифная политика, государственно-частное партнерство и др.).

- Современные направления экономической теории (в том числе: институциональная экономика, эволюционная экономика, системная экономика, мезоэкономика, теория фирмы и др.).

- Методология и методика разработки экономико-математических и эконометрических моделей.

- Научно-методические вопросы внедрения компетентностного подхода в систему кадрового обеспечения процесса модернизации российской экономики.

- Экономическая наука и экономическое образование.

*Порядок представления
и рассмотрения заявок*

Для участия в конкурсе 2019 г. необходимо заполнить и направить в адрес Фонда заявку от исследователей, аспирантов или студентов по установленной форме до 30 сентября 2019 г. Заявки принимаются в виде почтовых отправлений с приложением компакт-диска с содержанием форм по адресу: 117418, Москва, Нахимовский проспект, 47, комн. 607. Электронные версии заявок мож-

но также переслать по электронной почте (e-mail: fondf@cemi.rssi.ru). Заявки, присланные только в электронном виде (без бумажной копии), а также отправленные после 30 сентября 2019 г., не рассматриваются.

В конкурсе могут участвовать граждане России и стран СНГ. Заявки от лауреатов прошлых конкурсов Фонда в той же номинации не принимаются в течение 4 лет. Один заявитель может участвовать только в одной заявке. На студенческий и аспирантский конкурсы принимаются только работы, выполненные одним заявителем. Результаты конкурса будут объявлены после 30 ноября 2019 г.

Конференция, посвященная награждению победителей конкурсов Фонда Н.П. Федоренко, состоится 5 декабря 2019 г. Программа и регламент Конференции будут объявлены после подведения итогов конкурса 2019 г.

Электронные формы заявок и анкет содержатся на сайте по адресу:

www.cemi-ras.ru/fondf

E-mail: fondf@cemi.rssi.ru

Телефон: (495) 779-14-31

XXI ВСЕРОССИЙСКИЙ СИМПОЗИУМ «СТРАТЕГИЧЕСКОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ И РАЗВИТИЕ ПРЕДПРИЯТИЙ»

XXI ВСЕРОССИЙСКИЙ СИМПОЗИУМ



Москва, 14 – 15 апреля 2020 г.

Уважаемые коллеги!

Секция экономики и Отделение общественных наук Российской академии наук, Центральный экономико-математический институт РАН, Научный совет ООН РАН «Проблемы комплексного развития промышленных предприятий», Волгоградский государственный университет, Высшая школа менеджмента Санкт-Петербургского государственного университета, журнал «Экономическая наука современной России», Российский журнал менеджмента, Российский фонд фундаментальных исследований, Международная академия менеджмента, Международный научный фонд экономических исследований академика Н.П. Федоренко, НП «Объединение контроллеров», Электротехнический концерн «РУСЭЛПРОМ», Южный институт менеджмента извещают о проведении в Москве

XXI Всероссийского симпозиума
«СТРАТЕГИЧЕСКОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ
И РАЗВИТИЕ ПРЕДПРИЯТИЙ»

Симпозиум состоится 14 и 15 апреля 2020 г. в Центральном экономико-математическом институте РАН по адресу: Москва, Нахимовский проспект, 47.

Работа Симпозиума будет проходить в форматах пленарного и секционных заседаний, а также круглого стола. Состав и тематика секций Симпозиума:

- Секция 1. «Теоретические проблемы стратегического планирования на микроэкономическом уровне»;
- Секция 2. «Модели и методы разработки стратегии предприятия»;
- Секция 3. «Опыт стратегического планирования на российских и зарубежных предприятиях»;
- Секция 4. «Стратегическое планирование на мезоэкономическом (региональном и отраслевом) уровне»;
- Секция 5. «Проблемы прогнозирования деятельности предприятий».

В рамках Симпозиума Научный совет ООН РАН «Проблемы комплексного развития промышленных предприятий» проводит круглый стол по тематике Симпозиума.

Обращаем ваше внимание!

Зарегистрироваться для участия в работе Симпозиума и направить материалы секционных сообщений можно на сайте: <http://symposium-cemi.ru>. Регистрация открыта до 30 января 2020 г.

Требования к оформлению материалов секционных сообщений. Содержание материала сообщения должно соответствовать тематике Симпозиума. Один участник может быть (со)автором не более одного секционного сообщения. Объем текста не должен превышать 7000 знаков с учетом пробелов. Наименование файла должно содержать: номер секции, на которой предполагается выступление, дефис, фамилии и инициалы соавторов без пробелов, фамилии соавторов (через запятую с пробелом). Например: 1-ИвановИИ, ПетровПП.doc.

Материалы сообщения подготавливаются в редакторе Microsoft Word и представля-

ются в электронном виде в формате doc(docx). Шрифт текста сообщения – Times New Roman, размер – 12 pt, межстрочный интервал – 1,35. Абзац выравнивается по ширине, отступ первой строки – 15 мм. Файл с материалами сообщения форматируется следующим образом: сверху и снизу отступ – 25 мм; слева и справа – 20 мм; до верхнего колонтитула – 20 мм; до нижнего колонтитула – 23 мм. Формат А4 (210×297 мм).

Структура материала сообщения должна быть следующая: инициалы и фамилии всех соавторов через запятую; название сообщения; ссылка на полное название фонда и шифр проекта, если сообщение подготовлено при финансовой поддержке гранта; ключевые слова; текст сообщения; список использованных источников. В тексте не допускается использование подстраничных и концевых сносок.

Сообщение может содержать не более двух объектов визуализации (рисунков или таблиц). Все объекты визуализации должны иметь название и ссылку на них в тексте. Размер визуального объекта не должен превышать половину страницы.

Формулы набираются с использованием редактора формул Microsoft Equation или MathType. Не допускается использование встроенного редактора формул Microsoft Word.

Все использованные источники обязательно должны иметь ссылку в тексте сообщения. Ссылка дается в тексте в круглых скобках с указанием фамилии автора и года публикации, например (Иванов, 2007). Список использованных источников приводится в конце текста и оформляется в соответствии с ГОСТ Р 7.0.5–2008 Библиографическая запись. Библиографическое описание.

Направляя материалы в Оргкомитет Симпозиума, автор гарантирует, что материалы сообщения могут быть опубликованы в открытой печати. Материалы сообщений, не соответствующие тематике Симпозиума и требованиям Оргкомитета, к публикации не принимаются.

Издание материалов секционных заседаний планируется к открытию Симпозиума

с присвоением соответствующих библиографических индексов. Информация об опубликованных материалах сообщений будет размещена в базе РИНЦ.

Регистрационный взнос. Для граждан России и стран СНГ – 2000 р.; для граждан других стран – 200 долл. США (в рублевом эквиваленте). Лица, оплатившие регистрационный взнос и принявшие участие в Симпозиуме, получают сборник материалов Симпозиума и комплект информационных материалов. Заочное участие в Симпозиуме не предусматривается.

Оплата регистрационного взноса осуществляется перечислением на расчетный счет Региональной общественной организации содействия развитию институтов Отделения экономики РАН (РОО).

Банковские реквизиты

ИНН 7726249569 КПП 772601001

Р/счет 40703810638280100664

в ПАО «Сбербанк» г. Москва

К/счет 30101810400000000225

БИК 044525225 ОГРН 1027739318970

Получатель платежа: Региональная общественная организация содействия развитию институтов Отделения экономики РАН.

Назначение платежа: «Взнос за участие в Симпозиуме».

Материалы секционных сообщений принимаются к публикации только после уплаты регистрационного взноса.

Оргкомитет Симпозиума

Сопредседатели Оргкомитета: академик В.Л. Макаров, научный руководитель ЦЭМИ РАН; чл.-корр. РАН Г.Б. Клейнер, заместитель научного руководителя ЦЭМИ РАН.

Заместитель председателя Оргкомитета, ученый секретарь Симпозиума: д.э.н. Р.М. Качалов, научный руководитель лаборатории ЦЭМИ РАН.

Члены Оргкомитета: д.э.н. В.Г. Гребенников, главный научный сотрудник ЦЭМИ РАН; чл.-корр. РАН В.Е. Дементьев, руководитель научного направления ЦЭМИ РАН; к.т.н. М.Д. Ильменский, руководитель научного направления ЦЭМИ РАН; академик В.В. Ивантер, научный руководитель ИНП РАН; д.э.н. А.Е. Карлик, заведующий кафедрой СПбГЭУ; д.э.н. В.С. Катькало, первый проректор НИУ «Высшая школа экономики»; д.э.н. С.А. Масютин, заместитель генерального директора концерна «РУСЭЛПРОМ»; академик В.В. Окрепилов, руководитель Центра региональных проблем экономики качества ИПРЭ РАН; д.э.н. В.Л. Тамбовцев, главный научный сотрудник МГУ им. М.В. Ломоносова; д.э.н. З.М. Хашева, проректа по научной работе ЮИМ.

Программный комитет Симпозиума

Председатель программного комитета: чл.-корр. РАН А.Р. Бахтизин, директор ЦЭМИ РАН.

Члены Программного комитета: д.э.н. М.Ю. Афанасьев, главный научный сотрудник ЦЭМИ РАН; д.э.н. В.Н. Лившиц, научный руководитель лаборатории ИСА ФИЦ «Информатика и управление» РАН; д.э.н. Е.Ю. Хрусталева, главный научный сотрудник ЦЭМИ РАН; д.э.н. Б.А. Ерзнкян, главный научный сотрудник ЦЭМИ РАН; д.э.н. И.Э. Фролов, заведующий лабораторией ИНП РАН; д.э.н. С.Е. Щепетова, профессор кафедры Финансового университета при Правительстве РФ.

Адрес Оргкомитета Симпозиума:
117418, Москва, Нахимовский проспект, 47, ЦЭМИ РАН
Сайт: <http://symposium-cemi.ru>
E-mail: symposium.cemi@gmail.com

Scientific Quarterly Journal
Published from 1998
Founded by academician D.S. L'vov

DOI: 10.33293/1609-1442-2019-3(86)

Editor-in-Chief – G.B. Kleiner

Editorial Board Members:

Kachalov R.M. (*Associate Editor*,
Editorial Secretary),
Makarov V.L. (*Associate Editor*),
Mizintseva M.F. (*Associate Editor*),
Danilina Ya.V., Kalinina A.E.,
Stavchikov A.I., Sorokin D.Eu.

Editorial Council:

Anfinogenova F.F., Anosova L.A., Bahtizin A.H.,
Bodrunov S.D., Draskovic V. (Montenegro),
Eskindarov M.A., Glagev S.Yu., Grebennikov V.G.,
Grinberg R.S., Grjaznova A.G., Ivanter V.V.,
Katyryn S.N., Kat'kalo V.S., Kleiner G.B.,
Kuleshov V.V., Kuzyk B.N., Majewski V.I.,
Makarov V.L., Minakir P.A., Nekipelov A.D.,
Okrepilov V.V., Polterovich V.M.,
Rosefielde S. (USA), Tsvetkov V.A., Valentey S.D.,
Volkonskij V.A., Wang Quandong (China),

Editorial Office 314,
47 Nakhimovskij prospect,
117418, Moscow, Russia
Phone: +7 (925) 712 29 35, +7 (499) 724 21 39
e-mail: ecr-ras@yandex.ru, ecr@cemi.rssi.ru
URL: <http://ecr-journal.ru/>
<https://www.facebook.com/groups/ecr.journal/>

Contents

ACTUAL PROBLEMS OF ECONOMICS

- Buzgalin A.V.*
State in the Economy of the XXI Century:
Political Economy Interpretation 7
- Kolganov A.I.*
The Future of State in the Economy:
Russian Discussions and their International
Context 18
- Skarzhinskaya E.M., Tzurikov V.I.*
Theory of Collective Action:
Rules Transformation 29
- Mokiy M.S., Borzenko E.K.*
Systemic Causes of the Appearance
of “Cobra Effect” in the Management
of Socio-Economic Development 51

ECONOMICAL POLICY AND ECONOMICAL PRACTICE

- Rubinshtein A. Ya.*
Financing the Patronized Goods
in the Humanitarian Sector of Economy
(Experience of Institutional Research) 62
- Vagin V.V., Shapovalova N.A.*
Initiative Budgeting as an Instrument
of Territorial Self-Government 77
- Abdikeyev N.M., Bogachev Yu.S.,
Oktiabrskiy A.M.*
Network Organizational Structures
of Production of High-Tech Products
as a Tool of Technological Breakthrough
in Russia 91
- Kachalov R.M., Poltorykhina S.V.,
Ablizina N.N.*
Economic Risk of Development of the
Territories of Advanced Socio-Economic
Development 104

<i>Danilina Ya.V., Rybachuk M.A.</i> System Effects and Risks of the Digital Economy: an Analysis from the Perspective of System Economic Theory.....	119
---	-----

WORLD ECONOMICS

<i>Yuzbashieva G.Z., Mustafayev A.M., Imanov R.A.</i> Strategy of Liberalization and Problems of State Regulation of Azerbaijan Economy.....	139
---	-----

BOOKSHELF

<i>Zolotuhina-Abolina E.B.</i> In Search of Knowledge in Philosophy (Reflections on the book A.M. Starostin “Research Philosophy”)	152
---	-----

SCIENCE LIFE CHRONICLE

<i>Maslov G.A.</i> Forsight “Russia”: Future of Technology, Economy and Individual	158
---	-----

CONFERENCES, SYMPOSIUMS, SEMINARS, COMPETITIONS

International Science Foundation for Economic Research Academician N.P. Fedorenko	164
XXI Russian Symposium «Strategic Planning and Evolution of Enterprises»	166
<i>Contents</i>	169
<i>The Information for Authors</i>	171
<i>Conditions of Subscribe</i>	173

Информация для авторов

1. Редакция журнала «Экономическая наука современной России» принимает к публикации рукописи, отражающие результаты оригинальных исследований. Содержание рукописи должно относиться к социально-экономической проблематике, соответствовать научному уровню журнала, обладать определенной новизной и представлять интерес для широкого круга читателей журнала.
2. Опубликованные материалы, а также рукописи, находящиеся на рассмотрении в других изданиях, к рассмотрению не принимаются.
3. Редакция принимает на себя обязательство ограничить круг лиц, имеющих доступ к присланной в редакцию рукописи, сотрудниками редакции, членами редколлегии и редсовета, а также рецензентами данной работы.
4. В рукописи должна содержаться постановка задачи, быть определено место полученных результатов среди научных публикаций по данной проблематике, описание применяемого научного аппарата, библиографические ссылки и выводы исследования.
5. Рукописи, полученные редакцией, подвергаются обязательному двухстороннему анонимному рецензированию. Рецензия направляется авторам для ознакомления. Решение о принятии к публикации или отклонении рукописи принимается редколлегией после рецензирования. Принятые к публикации рукописи проходят научное и литературное редактирование.
6. Редакция направляет авторам рукописей, требующих доработки, письмо с текстом рецензии. Доработанная рукопись должна быть представлена в редакцию не позднее 1 месяца. К доработанной рукописи должно быть приложено письмо от авторов, содержащее ответы на все замечания рецензента и с указанием всех изменений, сделанных в рукописи.
7. Редколлегия рекомендует авторам структурировать рукопись, используя, например, такие подзаголовки: Введение, Постановка задачи исследования, Методика исследования, Обсуждение результатов, Заключение, Список литературы и т.п.
8. Рукопись представляется в редакцию в электронном виде по электронной почте в формате Word для Windows, а также в виде распечатки через два интервала с размером шрифта не менее № 12 и с полями не менее 20 мм. Распечатка рукописи должна быть подписана всеми авторами с указанием даты ее отправки.
9. Рукопись должна содержать основные сведения о статье на русском языке, соответствующие следующим требованиям.
 - 9.1. Название статьи должно быть лаконичным и информативным, не содержать сокращений, кроме общепринятых.
 - 9.2. Сведения об авторах включают в себя фамилию, имя, отчество, ученую степень, звание, должность и места работы, город. Обязательно указание контактного адреса электронной почты и телефона.
 - 9.3. Аннотация должна излагать существенные факты работы, включая цели и задачи. Методологию исследования целесообразно описывать в том случае, если она отличается новизной. Аннотация должна содержать основные теоретические и экспериментальные результаты, обнаруженные взаимосвязи и закономерности, выводы, отличающиеся новизной и имеющие практическое значение. Объем аннотации должен быть не менее 200–250 слов.
 - 9.4. Ключевые слова – не более 10 слов или словосочетаний.
 - 9.5. Коды по JEL-классификации.
10. Объем основного текста рукописи не должен превышать одного авторского листа, т.е. 40 тыс. знаков, включая таблицы и графический материал. Рукопись не должна содержать более 5 рисунков и (или) 5 таблиц.
11. Все страницы рукописи, включая список литературы, следует пронумеровать. Все иллюстрации (графики, диаграммы, блок-схемы и др.) и таблицы должны иметь номер в порядке их упоминания в тексте и название, а также ссылки в тексте.
12. Таблицы должны быть частью текста и допускать электронное редактирование.
13. Иллюстрации (графики, диаграммы, схемы и др.) должны быть выполнены четко, в режиме градации серого. Все надписи, загромождающие иллюстрации, выносятся в подрисуночные подписи. В электронном виде каждый иллюстративный материал следует представлять отдельным файлом. Имя фай-

- ла должно содержать фамилию автора статьи и порядковый номер иллюстрации.
14. Для построения графиков и диаграмм следует использовать Excel (файл обязательно должен содержать исходные численные данные, связанные с графиком). Иллюстрации, выполненные в специализированных программах, необходимо экспортировать в векторном формате *.eps. Отсканированные иллюстрации должны быть сохранены с разрешением не менее 600 dpi в формате *.tiff.
 15. При написании математических формул следует использовать редактор формул Microsoft Equation или MathType.
 16. Список использованных источников приводится в конце рукописи, в алфавитном порядке по фамилиям авторов в соответствии с принятыми в журнале стандартами библиографического описания. В список включаются только публикации, которые упоминаются в тексте рукописи. В список литературы не включаются: нормативные документы, статистические сборники, архивные материалы, газетные заметки без указания автора, ссылки на сайты без указания конкретного материала. Ссылки на такие источники даются в подстрочных примечаниях (сносках). Недопустимо указывать в качестве источников сомнительные сайты, сайты бульварной прессы, форумы и социальные сети.
 17. Ссылки на цитируемые источники даются указанием в круглых скобках двух первых авторов или (при отсутствии авторов) первых слов названия и года первого издания соответствующей работы, например: (Иванов, Петров и др., 2016) или (Методические рекомендации..., 2016). Если присутствует несколько публикаций одного автора за один год, то к году добавляются буквы а, б, в и т.д., например: (Сидоров, 2015а, 2015б). Ссылки на неопубликованные работы не допускаются.
 18. В конце рукописи отдельным блоком приводятся основные сведения о статье на английском языке, соответствующие следующим требованиям.
 - 18.1. Перевод названия статьи должен быть информативен и понятен для англоязычных специалистов, не должен содержать транслитераций с русского языка, кроме неперебиваемых названий собственных имен, приборов и других объектов, имеющих собственные названия.
 - 18.2. Транслитерация фамилий авторов рукописи представляется в международной системе транслитерации BGN.
 - 18.3. Сведения об авторах включают в себя транслитерацию фамилии и имени авторов, полное официальное название организации, в том числе с указанием ведомства, к которому относится организация, на английском языке, город, страну (например, Central Economics and Mathematics Institute of Russian Academy of Sciences, Moscow, Russia) и адрес электронной почты.
 - 18.4. Аннотация (Abstracts) является кратким резюме работы, которое публикуется в отрыве от основного текста и должно быть понятным англоязычным специалистам без ссылки на саму публикацию. Аннотация должна отражать основное содержание статьи и результаты исследования, соответствовать структуре рукописи статьи и содержать цели и задачи исследования, краткое описание методов исследования, основные полученные результаты и выводы. Аннотация должна быть написана качественным английским языком с использованием общепринятых международных терминов. Объем аннотации должен быть не менее 200–250 слов.
 - 18.5. Перевод ключевых слов должен содержать общепринятые международные термины.
 - 18.6. Список литературы (References) приводится в романском алфавите и повторяет список литературы к русскоязычной части. Если в списке литературы есть ссылки на иностранные публикации, они полностью повторяются в списке. Библиографическое описание русскоязычных источников приводится в следующем виде: авторы (транслитерация); указание года издания в круглых скобках; перевод названия статьи на английский язык; название русскоязычного источника (транслитерация) [перевод названия источника на английский язык в квадратных скобках (для журналов указывается название на английском языке, приведенное на сайте журнала)], выходные данные с обозначениями на английском языке, указание на язык статьи в скобках. Например: Ustuzhanina Ye.V., Dementyev V.Ye., Evsukov S.G. (2015). Pricing for the innovative product in a bilateral monopoly. *Economics of Contemporary Russia*, no. 2 (69), pp. 47–56 (in Russian).
 19. Для транслитерации русского текста в романский алфавит можно использовать автоматическую систему транслитерации на сайте <http://www.translit.ru> в международной системе транслитерации BGN. *Рукописи, не соответствующие указанным требованиям, редакцией не рассматриваются.*

Как подписаться на наш журнал

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ НАУКА СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ

Научный журнал

Уважаемые читатели!

Подписаться на журнал «Экономическая наука современной России» можно следующими способами.

Подписаться на электронную версию журнала «Экономическая наука современной России», приобрести отдельный номер или одну статью в электронном виде можно на сайте Научной электронной библиотеки по адресу: www.elibrary.ru.

В отделениях связи

По каталогу «Газеты и журналы» агентства «Роспечать» – подписной индекс 81069.

По каталогу «Издания органов научнотехнической информации» агентства «Роспечать» – подписной индекс 56756.

По Объединенному каталогу «Пресса России», том 1 «Российские и зарубежные газеты и журналы» агентства «Книга-сервис» – индекс 55439.

Льготная подписка для физических лиц

Стоимость подписки на полугодие – 1000 р., на год – 2000 р. В стоимость подписки в редакции входит почтовая доставка.

Подписку можно оформить в редакции:

- по безналичному расчету перечислите сумму за подписку на расчетный счет Региональной общественной организации содействия развитию институтов ОЭ РАН. В графе «Назначение платежа» платежного поручения укажите: Взнос для выпуска журнала «Экономическая наука современной России», а также Ваш почтовый адрес и период подписки;

- за наличный расчет по адресу: 117418, Москва, Нахимовский пр., 47 (м. Профсоюзная), комн. 609. Телефон 8 (499) 724 25 17, 8 (499) 724 21 39.

По безналичному расчету перечислите сумму за подписку на расчетный счет Региональной общественной организации содействия развитию институтов ОЭ РАН.

Обычным почтовым переводом отправьте сумму за подписку на расчетный счет РОО содействия развитию институтов ОЭ РАН. В графе «Для письменного сообщения» укажите наименование журнала, период подписки и Ваш почтовый адрес.

В любом отделении Сбербанка оформите квитанцию-извещение на сумму подписки, в графе «Получатель платежа» укажите реквизиты «РОО содействия развитию институтов ОЭ РАН» (реквизиты приведены ниже). Не забудьте указать Ваш почтовый адрес.

Банковские реквизиты

Региональная общественная организация содействия развитию институтов Отделения экономики РАН (РОО)
ИНН 7726249569; КПП 772601001
ОКОНХ 98400; ОКПО 45188030
Р/счет № 40703810638280100664
в ПАО Сбербанк г. Москве

Банк получателя:

ПАО Сбербанк г. Москва
Корр. счет № 30101810400000000225,
БИК 044525225

В графе «Назначение платежа» платежного поручения укажите: Взнос для выпуска журнала «Экономическая наука современной России», а также Ваш почтовый адрес и период подписки.