

ИНТЕРНАЦИОНАЛЬНОЕ И НАЦИОНАЛЬНОЕ В ЭКОНОМИЧЕСКОМ РАЗВИТИИ В XXI ВЕКЕ (В СВЕТЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ)

Под редакцией
А. А. Пороховского,
А. В. Сорокина



Экономический
факультет
МГУ
имени
М.В. Ломоносова

ПОСВЯЩАЕТСЯ 80-ЛЕТИЮ
ЭКОНОМИЧЕСКОГО ФАКУЛЬТЕТА
МГУ ИМЕНИ М. В. ЛОМОНОСОВА

МОСКОВСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ
имени М.В. ЛОМОНОСОВА
Экономический факультет



ИНТЕРНАЦИОНАЛЬНОЕ И НАЦИОНАЛЬНОЕ В ЭКОНОМИЧЕСКОМ РАЗВИТИИ В XXI ВЕКЕ (В СВЕТЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ)

Коллективная монография

*Под редакцией
А. А. Пороховского, А. В. Сорокина*

Москва
2021

УДК 330.34
ББК 65.01
И73

И73 Интернациональное и национальное в экономическом развитии в XXI веке (в свете экономической теории): коллективная монография / под ред. А. А. Пороховского, А. В. Сорокина. — М.: Экономический факультет МГУ имени М. В. Ломоносова, 2021. — 374 с.

ISBN 978-5-906932-67-9

Монография подготовлена коллективом кафедры политической экономики экономического факультета Московского государственного университета имени М. В. Ломоносова в рамках исследований по факультетской теме «Развитие экономической теории на основе системного анализа и формирование российской модели инновационной экономики» и кафедральной теме «Формирование российской экономической системы в условиях современных вызовов: цифровизация и неустойчивость мирохозяйственных связей».

Первые два десятилетия XXI в. наполнены разнообразными новыми явлениями и тенденциями, которые стали непростыми вызовами как для экономической теории, так и для политиков, бизнесменов и простых людей. Турбулентность и непредсказуемость развития достигли небывалой высоты и остроты в мировом хозяйстве, регионах мира и отдельных странах. Все это в разной степени отражается и в социально-экономическом развитии России, которая также испытывает влияние пандемии COVID-19. Стартовавший в 2020 г. небывалый мировой экономический кризис усугубил проблемы как глобализации, так и отдельных стран.

Весь комплекс указанных проблем рассмотрен авторами монографии, которую отличает системный подход к анализу как общих, так и частных вопросов современного развития и общей экономической теории.

Монография рекомендуется всем, кто интересуется состоянием мировой и российской экономики, перспективами их развития, а также вопросами общей экономической теории и отдельных ее частей, школ и программ. Она будет полезна аналитикам, преподавателям, аспирантам и студентам, всем, кого волнуют проблемы экономики, общества и государства, взаимосвязи интернациональных тенденций и национальных традиций в рыночных моделях развития.

Ключевые слова: общая экономическая теория, экономическая система, мировое хозяйство, национальная экономика, цифровая экономика, рыночная экономика, деловой цикл, экономический кризис, экономический рост, конкуренция, финансовая система, занятость, функции государства, искусственный интеллект, неравномерность развития.

ISBN 978-5-906932-67-9

© Экономический факультет
МГУ имени М. В. Ломоносова, 2021

ОГЛАВЛЕНИЕ

ВВЕДЕНИЕ	5

РАЗДЕЛ I

ОБЩЕМИРОВЫЕ ТЕНДЕНЦИИ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ

1. Рыночный механизм: барьеры XXI в. (<i>Пороховский А. А.</i>)	7
2. Новые тенденции торгово-экономического передела мира: взаимодействие глобального и национального (<i>Хубиев К. А.</i>)	22
3. Роль международного трансфера технологий в обеспечении экономической модернизации: стратегии и инструменты (<i>Рассадина А. К.</i>) ...	42
4. Глобализация конкуренции как генератор интернационализации хозяйства и противоречий современной эпохи (<i>Тарануха Ю. В.</i>)	66
5. Феномен секулярной стагнации в современной экономике (<i>Патрон П. А.</i>) ...	94
6. Синхронизация циклов деловой активности: региональный и глобальный аспекты (<i>Миклашевская Н. А.</i>)	108
7. Эволюция экономических отношений в процессе освоения очередного технологического уклада (<i>Красникова Е. В.</i>)	138
8. Эволюция концепции фирмы: от совершенной конкуренции к глобальной коалиции в цифровой экономике (<i>Гудкова Т. В.</i>)	154
9. Формирование новых возможностей потребления на основе цифровых технологий (<i>Манахова И. В.</i>)	171
10. Трансформация бизнес-структур и моделей менеджмента в условиях четвертой индустриальной революции (<i>Павлов М. Ю.</i>)	189

РАЗДЕЛ II

НАЦИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА В МИРОВОМ ХОЗЯЙСТВЕ

11. Национальная экономическая система: идентификация в пространстве мировых процессов (<i>Кульков В. М.</i>)	205
12. Структурные факторы экономической динамики в России (<i>Теняков И. М.</i>)	216
13. Регионы России: динамика развития в свете глобальных тенденций (<i>Барашкова О. В., Бузалин А. В.</i>)	234
14. Несостоятельность «Теории сравнительных преимуществ» (к разработке фундаментальной теории внешней торговли) (<i>Сорокин А. В.</i>)	246

15. Проблемы антимонопольного регулирования цифровых монополий и картелей (<i>Бойцова Е. Ю.</i>)	263
16. Экономика счастья: международные рейтинги и национальная специфика (<i>Антипина О. Н.</i>)	284
17. Общее и национальное в сфере экономического образования (<i>Рудакова И. Е.</i>)	303
18. Российская система образования и ее роль в подготовке кадров для цифровой экономики (<i>Молчанов И. Н.</i>)	313
19. Теоретические основы экономического либерализма и его перспективы в России (<i>Филатов И. В.</i>)	337
ЛИТЕРАТУРА	352
Книги на русском языке	352
Статьи на русском языке	356
Статьи на английском языке	364
ДОКУМЕНТЫ И ИСТОЧНИКИ	370
На русском языке	370
На английском языке	371

ВВЕДЕНИЕ

XXI век совсем немного шагает по планете. Однако эти два десятилетия оказались наполненными насыщенными событиями во всех сферах жизни. Благодаря повсеместному распространению рыночных принципов и цифровых технологий глобализация экономики под американским лидерством достигла своего апогея. Сам процесс мирового и национального развития не только сохранил циклический характер, но и обнаружил модификацию прежних и появление новых тенденций. Среди них ярко выделяется неравномерность развития компаний, стран и регионов. Конкурентный механизм выдвинул на передовые экономические позиции азиатские страны, прежде всего КНР. В то же время информационные сети выпукло обнажили растущие социальные проблемы как в отдельных странах, так и во всем мире. Любые события и факты становятся доступными в режиме реального времени всей планете. Поэтому естественное имущественное неравенство людей в капиталистической экономике больше не воспринимается как общепризнанное нормальное явление, и в разных формах усиливается поиск справедливости. Развитые страны стремятся сохранить свои привилегии в мировой экономике на фоне обостряющегося экологического кризиса и ограниченности природных ресурсов. Одновременно борьба за рынки сбыта достигла небывалой остроты. Каким мир будет после пандемии COVID-19? Нужна ли новая экономическая теория глобального и национального развития?

Все это требует кропотливого научного обобщения и по возможности прогнозирования перспектив отдельных национальных экономик и мирового хозяйства в целом. Наиболее сложные вызовы современное развитие ставит перед общей экономической теорией и каждой ее частью, а также перед экономической наукой вообще. И политическая экономия, и неоклассическая теория в лице экономикс, и институциональная теория, и отраслевые и функциональные науки каждая по своему в рамках собственного предмета и метода предлагают решения для преодоления возникших ловушек и противоречий. При этом исторический опыт показал, что, несмотря на существующие универсальные теоретические модели экономического развития, каждая страна

адаптирует их к своим национальным особенностям. Любое заимствование или полное копирование самых лучших мировых практик без учета национальной специфики ни в одной стране до сих пор не привело к успеху. Только оптимальное сочетание в экономической модели каждой страны интернационального и национального позволяет достигнуть наибольшей эффективности в конкретный период времени и в стратегической перспективе.

Авторы коллективной монографии предлагают свои исследования по двум направлениям — общемировые тенденции экономического развития и национальная экономика в мировом хозяйстве. При этом обращается внимание на то, каким образом использовать новейшие тенденции в развитии передовых стран для совершенствования российской экономической модели как на макроэкономическом, так и на микроуровне. Теоретически и практически в рыночной системе особое место занимает экономическая роль государства, ответственного за «правила игры», от содержания и соблюдения которых зависят и судьба бизнеса, и качество жизни людей, и эффективность самого государства.

Все исследование опирается на широкий круг источников, включающий отечественную монографическую и периодическую литературу, большой объем работ зарубежных авторов, официальные и аналитические статистические издания, достоверные интернет-ресурсы. Каждый автор представляет свой подход к заявленной теме. В результате в монографии приведены самые разные теоретические взгляды в рамках общей экономической теории и на уровне междисциплинарных исследований.

Общая тема настолько обширна и динамична, что ее анализ должен продолжаться по мере дальнейшего развития мировой и национальных экономик. Нельзя не видеть, что в современных условиях все большее значение приобретают неэкономические факторы развития, поэтому важно учитывать, какие явления и процессы составляют предмет экономической теории и какие обстоятельства не могут получить количественного измерения, но при этом играют решающую роль в общественном развитии в отдельные исторические периоды.

Коллектив авторов будет признателен каждому читателю, приславшему свое мнение, замечания и пожелания по рассмотренным в монографии вопросам. Наш адрес: politec@econ.msu.ru, Пороховский А. А., Сорокин А. В.

Март 2021 г.

РАЗДЕЛ I

ОБЩЕМИРОВЫЕ ТЕНДЕНЦИИ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ

1. РЫНОЧНЫЙ МЕХАНИЗМ: БАРЬЕРЫ XXI В.

Пороховский А. А.

Рыночное развитие на промышленной основе скоро отметит свое 200-летие. В 1825 г. случился первый общенациональный экономический кризис перепроизводства товаров в Великобритании как раз на заре первой промышленной революции. Через 100 лет, в разгар разрастающегося мирового экономического кризиса 1929–1933 гг., известный английский экономист Дж. М. Кейнс в своей статье «Экономические возможности для наших внуков» описал картину становления и развития капитализма в королевстве Великобритания, роли технического прогресса в экономике США и других развитых стран. По мнению Кейнса, главная экономическая проблема человечества — борьба за выживание и существование — может быть решена в наступающее столетие. Он писал: «Я утверждаю, что при отсутствии больших войн и значительного роста населения *экономическая проблема* будет решена или по крайней мере близка к решению в течение ближайших 100 лет. Это означает, что экономическая проблема не является — если мы бросим взгляд в *будущее* — *неотъемлемой проблемой человечества*» [Кейнс, 2009].

Действительно, благодаря техническому прогрессу, основанному на бурном росте науки и инноваций, национальная и мировая экономики начала XXI в. сильно отличаются от экономики XIX в., но и сегодня для абсолютного большинства стран и населения мира вопрос о выживании и существовании остается главным. Вместе с тем порожденная четвертой промышленной революцией цифровизация и связанные с ней роботизация и искусственный интеллект [Шваб, 2019] вызывают порой отторжение у «внуков Кейнса», которых не устраивает подобный

комфорт жизни. Как отмечено в журнале Массачусетского технологического института *MIT Technology Review*, в котором комментируется вышеприведенное предположение Кейнса, современная молодежь видит мир накануне больших потрясений, вызываемых прежде всего экспансией искусственного интеллекта. В качестве иллюстрации в журнале воспроизводится условная ситуация на современном рабочем месте: «Искусственный интеллект — это ваш босс, вашего босса босс, и ваш босс босса босс устанавливает уровень производительности и норму на смену и разделение труда в цехе... Это означает, что ваш начальник сказал вам то, что ему до этого определила программа» [Harris, 2019].

Очевидно, сам по себе технический прогресс формирует необходимую, но недостаточную основу для полного решения экономической проблемы человечества — устойчивого существования как народов земли, так и отдельного государства. В капиталистической системе существенную роль играет рыночный механизм, через который взаимодействуют большинство элементов системы, правовая защита которой — обязанность государства.

Динамика экономико-правовой роли государства

По своей природе рыночный механизм является саморегулируемым и самонастраивающимся. Ценообразование, функционирующее на основе закона спроса и предложения на рынке со свободной конкуренцией, задает вектор движения капитала, которое нацеливает и развитие экономики в целом. Основоположник классической политической экономии А. Смит обратил внимание на особое свойство рынка свободной конкуренции — стихийно направлять движение капитала в интересах общества. В IV книге своего всемирно известного произведения «Исследование о природе и причинах богатства народов» (1776 г.) А. Смит отметил, что каждый отдельный человек-собственник капитала «...преследует лишь свою собственную выгоду, причем в этом случае, как и во многих других, он невидимой рукой направляется к цели, которая совсем и не входила в его намерения; при этом общество не всегда страдает от того, что эта цель не входила в его намерения. Преследуя свои собственные интересы, он часто более действительным образом служит интересам общества, чем тогда, когда сознательно стремится делать это» [Смит, 2007, с. 443].

Эта общественная значимость рынка свободной конкуренции, способного *невидимой рукой* направлять частный интерес капитала на службу обществу, была выявлена при мануфактурном капитализме.

Промышленный капитализм внес в этот процесс значительные коррективы.

Во-первых, появилось много новых отраслей и рынков, вызванных развитием промышленности, транспорта, банков. В результате наряду с внутриотраслевой конкуренцией возникла и стала приобретать большое значение межотраслевая конкуренция.

Во-вторых, процесс концентрации и централизации индивидуального капитала и производства способствовал росту влияния отдельных компаний, стремящихся подчинить себе рынок и конкуренцию, что означало появление монополий, рождаемых самим капитализмом, а не обусловленных какими-либо природными причинами.

В-третьих, государство во многих национальных экономиках оказалось вынужденным отказаться от невмешательства в действие рыночных сил, чтобы защитить как раз их от посягательств появившихся монополий. Начали издаваться антитрестовские, антимонопольные законы, призванные защитить конкуренцию — стержень рыночного механизма. В 1890 г. в США был принят первый антитрестовский закон Шермана. И в Европе, и в США расцвет свободной конкуренции пришелся на 1850—1880 гг. С тех пор государство не снимало с себя заботы о поддержке конкуренции в своих экономиках различным образом.

В-четвертых, по мере формирования мирового рынка в национальных экономиках возник феномен международной конкуренции — конкуренции иностранных компаний и капитала, которая по-разному влияла на позиции национального бизнеса и национальную конкурентоспособность. Из-за этого функции государства расширяются и углубляются, поскольку, с одной стороны, потребовалось защищать конкуренцию внутри страны, а с другой — поддерживать отечественные компании на мировом рынке. Тем самым стали очевидными различные условия действия рыночного механизма на внутреннем и мировом уровнях.

По мере экономической реализации второй и третьей промышленных революций происходила модификация рыночного механизма. Крупные акционерные компании захватили лидерство в экономиках отдельных стран и на мировом рынке. Свои условия стала диктовать глобализация мирового хозяйства, при которой появлялось все больше своеобразных международных стандартов не только в параметрах товаров и услуг, но и в формировании национальных рыночных моделей. Хотя в национальных экономиках сфера услуг стала преобладающей, из-за чего в последние десятилетия многие называют экономику *сервисной*, в мировой торговле на долю услуг по-прежнему приходится не более 25%. Однако высокие технологии, всемирная сеть Интернет и

цифровизация как ядро четвертой промышленной революции сделали свое дело — информационная составляющая стала решающим элементом рыночного механизма в XXI в.

В рыночном механизме информация занимает важное место. Борьба за достоверную информацию всегда оставалась в центре конкуренции между компаниями разного уровня, между предпринимателями и инвесторами, между брокерами на фондовом рынке. В информационной экономике появляется даже особый рынок — рынок информации. Это означает, что информация стала предметом купли-продажи, которая существенным образом влияет на рынок в целом. Теперь никто не производит товары или услуги неизвестному потребителю. Компании и даже индивидуальные предприниматели или самозанятые намерены выполнять работу, если на нее есть заказ потенциального потребителя, пусть не всегда конечного. Производство на заказ стало общепринятой нормой. Неизвестный рынок периода свободной конкуренции второй половины XIX в. ушел в историю. Теперь производители конкурируют за заказы потребителей задолго до начала производства. Такая ситуация все шире распространяется и в сфере услуг. Особенно ценятся заказы от государства, ибо в этом случае и объемы велики, и надежность оплаты выше. Монополия государства на рынке товаров и услуг для нужд государственных структур стала важным фактором, определяющим состояние национальной экономики и динамику экономического роста.

8 июня 2020 г. Комитет по экономическим циклам Национального бюро экономических исследований США (НБЭИ) — негосударственный мозговой центр экономического анализа — объявил о том, что в феврале 2020 г. (табл. 1) американская экономика достигла пика после предыдущего кризиса 2007–2009 гг. и наступил новый кризис, фиксирующий начало нового экономического цикла. Прошло 128 месяцев умеренного экономического роста с самой низкой безработицей в последние годы¹. Примечательным является факт, что очередной экономический кризис в период четвертой промышленной революции выражается не в перепроизводстве товаров и услуг, а в показателях динамики ВВП страны, включая индикаторы производства товаров и услуг, уровень безработицы и доходов населения. Как и прежде, сыграла свою роль работа по заказу или фактически работа на *известный рынок известному потребителю*. Но *известный рынок* сам по себе не влияет на цикличность рыночной экономики, не отменяет циклы и кризисы, поскольку их причина находится в основе капиталистической системы.

¹ The national bureau of economic research: официальный сайт. URL: <https://www.nber.org/cycles/june2020.html> (дата обращения: 09.06.2020).

Таблица 1

**Воспроизводственные циклы в американской экономике
(длительность в месяцах)**

Календарные даты цикла		Падение (от высшей к низшей точке)	Подъем (от низшей к высшей точке)	Длительность цикла	
Высшая точка	Низшая точка			От низшей до низшей точки	От верхней до верхней точки
Январь 1980	Июль 1980	6	58	64	74
Июль 1981	Ноябрь 1982	16	12	28	18
Июль 1990	Март 1991	8	92	100	108
Март 2001	Ноябрь 2001	8	120	128	128
Декабрь 2007	Июнь 2009	18	73	91	81
Февраль 2020			128		146
В среднем все циклы:					
1854–2009 (33 цикла)		16	42	56	55
1854–1919 (16 циклов)		22	27	48	49
1919–1945 (6 циклов)		18	35	53	53
1945–2009 (11 циклов)		11	59	73	66

Источник: составлено по: URL: <http://www.nber.org/cvcles/cyclesmain.html> (дата обращения: 09.06.2020).

В информационной экономике окончательно закрепились за государством функция влияния на совокупный спрос через государственные закупки. *Невидимая рука* стихийного рынка постепенно превратилась в *видимую руку* государства и других заказчиков. В связи с этим примечательным является высказывание Нобелевского лауреата по экономике известного американского профессора Дж. Стиглица, который 10 декабря 2001 г. в актовой лекции после получения премии заявил: «...причина, по которой рука может быть невидимой, заключается в том, что ее вообще нет...» [Stiglitz, 2002]. Совокупность теоретических и практических вопросов, связанных с трактовкой и проявлениями *невидимой руки*

в современной рыночной экономике, всесторонне рассматриваются в коллективной монографии «“Невидимая рука” рынка» [«Невидимая рука» рынка, 2009]. С помощью такой *руки* государство получило сильный рычаг направлять частные интересы капитала в русло интересов государства и общества.

Таким образом, правовым путем защищая конкуренцию в национальной экономике, государство одновременно воздействует на соотношение спроса и предложения и динамику цен. Маневры бизнеса в достижении своих целей также ограничены теми параметрами, которые устанавливает государство по характеристике товаров и услуг, защищая граждан как потребителей и окружающую среду. Все это не означает, что сфера деятельности капитала и рыночного механизма сокращается. Свобода предпринимательства опирается на преимущественную роль частной собственности и в информационной экономике. Никто не может вынудить предпринимателя заниматься невыгодным бизнесом в любой отрасли экономики. Становится очевидным, что именно движение капитала, а не деятельность государства предопределяет экономический цикл. Другое дело, что прибыль капитала не должна наносить ущерб человеку и природе.

При этом развиваются также сферы экономики и общества, где производятся общественные блага, распределяемые не по рыночным принципам. В таких сферах конкурентный механизм не работает. Работают законы государства и принципы гражданского общества.

Особая ответственность возникает у государства в связи с бурным распространением частной интеллектуальной собственности, которая в последние годы все чаще ассоциируется и с искусственным интеллектом. С одной стороны, государство защищает право частной интеллектуальной собственности как право частной собственности вообще. С другой стороны, интеллектуальная собственность как продукт интеллектуального труда, включая искусственный интеллект, настораживает людей своими последствиями. Роботизация, интернет вещей, «умные машины», нейронные сети, машинное обучение и другие проявления искусственного интеллекта потенциально угрожают занятости людей и источникам их доходов, хотя в то же время могут увеличивать их свободное время. Баланс влияния искусственного интеллекта на производство, человека и общество до сих пор не установился. И здесь приходится полагаться на эффективное правовое регулирование государства, которое способно *видимой рукой* направить частный интерес собственника интеллектуального продукта в русло интересов общества и государства.

Институты гражданского общества не регулируют отношения собственности напрямую. Они могут влиять на поведение государства и

индивидуального или коллективного собственника с последующим закреплением желательных форм в законодательных государственных актах. Поэтому в XX и XXI вв. на экономическое и общественное развитие значительно выросло влияние неэкономических факторов. Но и в этих обстоятельствах экономико-правовая роль государства имеет тенденцию к росту.

Экономический кризис как родовое свойство рыночного механизма

Воспроизводство общественного капитала или динамика экономического роста в рыночной экономике имеет циклический характер. На примере развития американской экономики (см. табл. 1) хорошо видно, как на протяжении двух столетий в период 1854–2009 гг. состоялось 33 цикла, каждый из которых настраивал рыночный механизм на новые условия функционирования. За неполных 20 лет третьего тысячелетия начался уже третий кризис, который внешне был спровоцирован мировой пандемией коронавируса COVID-19. Фактически в развитии американской и мировой экономики накопилось немало проблем, диспропорций, ловушек, противоречий между компаниями, странами, между социальными группами населения каждой страны и всего мира.

Бюро экономического анализа (БЭА), входящее в структуру Министерства торговли США, опубликовало очередные статистические данные о динамике экономики страны в 2020 г. В первом квартале ВВП упал на 5% в годовом исчислении, что как раз послужило основанием для Комитета по деловым циклам зафиксировать начало нового циклического спада. Специалисты БЭА считают, что пандемия COVID-19 спровоцировала падение экономической активности благодаря в том числе общенациональному режиму «оставайтесь дома». При этом произошло значительное падение прибылей всех корпораций, особенно финансовых¹. Ощутимыми для граждан оказались данные о сокращении доходов населения. В мае 2020 г. располагаемый индивидуальный доход упал на 4,9%, а потребительские расходы рухнули на 8,2%, хотя индекс цен на продукты питания и энергоснабжение вырос всего на 0,1%².

¹ Bureau of Economic Analysis U.S. Department of commerce: официальный сайт. URL: <https://www.bea.gov/news/2020/gross-domestic-product-1st-quarter-2020-third-estimate-corporate-profits-1st-quarter-2020> (дата обращения: 25.06.2020).

² Bureau of Economic Analysis U.S. Department of commerce: официальный сайт. URL: <https://www.bea.gov/news/2020/personal-income-and-outlays-may-2020> (дата обращения: 25.06.2020).

В этот же период в большинстве стран мира экономическое положение также ухудшилось. Международный валютный фонд (МВФ) в июне 2020 г. опубликовал новые расчеты о динамике ВВП отдельных стран до конца 2020 г. Согласно прогнозам аналитиков МВФ, ВВП Италии и Испании должен был сократиться на 12,8%, Франции — на 12,5%, Мексики — на 10,5%, Великобритании — на 10,2%. Ожидалось, что ВВП Аргентины уменьшится на 8,9%, Канады — на 8,4%, Бразилии — на 8,1%, США — на 8,0% [World Economic Outlook Update (June), 2020]. Все это подтверждает, что экономический кризис стал глобальным.

Конечно, пандемия усугубила кризис, но не создала его. Кризис созрел в течение всего предшествующего десятилетнего периода в виде растущих диспропорций в мировой экономике и в каждой национальной экономике. Не случайно поэтому авторы статьи «Подготовка к миру, полному неизвестности» в журнале «Финансы и развитие», вышедшем в июне 2020 г., считают, что «необходимо совместно работать над решением проблем, выявленных кризисом» [Дабла-Норрис и др., 2020, с. 24]. Глобализация собрала национальные экономики в «одну лодку», и теперь во многих случаях внутренние проблемы стран стали следствием разнообразных «ловушек» мирового хозяйства.

Национальный экономический цикл в значительной мере выступает составным элементом мирового воспроизводственного процесса. Отсюда и возникает острая необходимость в координации усилий разных стран в преодолении последствий кризиса. Однако «необходимость» не означает «возможность», ибо не всегда на пути к выработке совместных мер удастся согласовать национальные интересы, тем более что экономический вес отдельных стран в мировом хозяйстве сильно отличается. Если рассчитывать ВВП страны по паритету покупательной способности (ППС), то, как свидетельствуют данные «Обзора мировой экономики», изданного МВФ в апреле 2020 г., мировой ВВП в 2019 г. составил 142,0 трлн международных долларов. Доля КНР поднялась до 19,2%, а доля США опустилась до 15,1%. Далее по убывающей следуют Индия (7,8%), Япония (4,0%), ФРГ и Россия (по 3,1%). На долю развитых экономик, состоящих из 39 стран и территорий, приходится 40,3%, а остальные страны планеты производят 59,7% мирового ВВП [World Economic Outlook Update (April), 2020]. Следует отметить, что в 2008 г., в разгар предыдущего экономического кризиса 2007–2009 гг., была сформирована группа из представляющих все континенты наиболее развитых 20 стран (Группа 20), призванная вырабатывать общемировую экономическую и финансовую политику по предотвращению экономических катаклизмов. Между тем 2020 г. показал, что не удастся в мировом масштабе согласовать меры, которые исполнялись бы всеми

странами. Независимо от персон, возглавляющих государства, частные интересы компаний и других институтов во многом предопределяют национальные интересы отдельных стран, противостояние которых как раз и лежит в основе очередного наступившего кризиса.

Последние десятилетия выявили тревожную тенденцию в общественном мнении большинства стран — растет недоверие граждан к государству и гражданским институтам. Организация экономического сотрудничества и развития (ОЭСР) периодически публикует свои исследования уровня доверия населения к своему правительству по разным параметрам. В целом складывается неутешительная картина растущего отрыва деятельности правительств от насущных забот и нужд большинства населения [OECD, 2019]. Руководитель компании по международным коммуникациям Р. Эдельман провел анализ состояния доверия во многих странах, включая влияние пандемии COVID-19. В своей статье «Необходимость доверия. Доверие находится на крайне низком уровне, и мы должны срочно его восстановить» автор пишет: «До COVID-19 многие страны могли похвастаться сильными экономическими показателями и почти полной занятостью. В свете этого можно было бы ожидать доверия к основным общественным институтам — органам государственного управления, бизнесу, средствам массовой информации и неправительственным организациям (НПО). Однако “Барометр доверия” компании Edelman за 2020 г., опубликованный в январе, показал, что мировое население не верит в правильность действий ни одного института. Причина этой загадки кроется в сдвиге доверия за последние 20 лет» [Эдельман, 2020, с. 30]. Причем по параметру доверия сложилась парадоксальная ситуация: «доверие среди информированного населения выросло до рекордного уровня, при этом большинство населения по-прежнему не доверяет институтам» [Эдельман, 2020, с. 31]. Легко понять, что национальная элита как раз находится среди «информированного населения». Люди, как выяснилось, больше всего не доверяют по таким качественным характеристикам, как компетентность (способность выполнять обещания) и этичное поведение (правильные поступки и работа на благо общества). Как видно, эти показатели мало согласуются с рыночными параметрами и сутью рыночного механизма. Вместе с тем указанные обстоятельства выступают существенными барьерами на пути свободного функционирования рыночного механизма и в то же время не снимают противоречия между частными интересами как отдельных граждан, так и компаний и крупных собственников.

В истории капитализма было немало явлений, которые своим возникновением могли повлиять на цикличность развития. Во-первых, развитие национальной экономики способствует укреплению

экономической мощи своего государства, потенциал которого превышает любой отдельный бизнес своей страны. Во-вторых, развитие акционерной собственности ускорило становление большого бизнеса, который стал доминирующим фактором внутри страны и главным игроком на мировом рынке. Появилась надежда на то, что многонациональным компаниям легче договориться о координации своей деятельности, чтобы предотвратить экономический кризис в национальном и глобальном масштабах. В-третьих, наступление накануне третьего тысячелетия цифровой эры вновь дало пищу теоретикам и практикам бизнеса для рассуждений о гармоничном, бескризисном развитии. Однако ни один из приведенных факторов не только не снял вопрос о кризисах, а, наоборот, способствовал их обострению. Подтверждением этого являются, к примеру, экономические кризисы 1929–1933, 2007–2009 гг., которые особенно тяжело преодолевались в мире. Как видно из табл. 1, экономический кризис 2001 г. в США хотя и длился всего восемь месяцев, но фактически открыл циклический процесс уже на цифровой основе. Оказалось, что цифровизация имеет и немало темных сторон, когда участники рынка получают широкие возможности для мошенничества и нередко для прямого или скрытого обмана. И здесь частный интерес напомнил о себе всей своей мощью, преодолевая все преграды подобно тому, как зеленые ростки пробиваются через плотный асфальт на дорогах. Опыт показывает, что ни большие данные, ни супермощные компьютеры, ни облачные или другие цифровые или квантовые технологии, ни экономически сильные государства не в состоянии скоординировать деятельность бизнеса для преодоления накопления диспропорциональности в ходе экономического роста.

Получается, что доминирующее положение частных интересов в капиталистической рыночной экономике на всех этапах ее развития, в том числе и в период четвертой промышленной революции, выступает одновременно как ее преимущество и как глубинная причина ее периодических экономических кризисов. Именно поэтому циклический экономический кризис относится к числу родовых свойств капиталистической системы.

В современной отечественной и зарубежной литературе можно найти немало исследований по экономическому росту, воспроизводству общественного капитала и деловому циклу. Однако общепризнанной среди ученых всех стран является теория воспроизводства общественного капитала К. Маркса, раскрытая в основном во втором томе «Капитала». Обобщая материалы развития промышленности до середины XIX в., К. Маркс отмечает: «Ясно во всяком случае следующее: этим охватывающим ряд лет циклом взаимно связанных между собой оборотов, в течение

которых капитал закреплен своей основной составной частью, дана материальная основа периодических кризисов, причем в ходе цикла деловая жизнь последовательно переживает периоды ослабления, среднего оживления, стремительного подъема, кризиса. Хотя периоды, когда вкладывается капитал, весьма различны и далеко не совпадают друг с другом, тем не менее кризис всегда образует исходный пункт для крупных новых вложений капитала. Следовательно, если рассматривать общество в целом, то кризис в большей или меньшей степени создает новую материальную основу для следующего цикла оборотов» [Маркс, 1961, с. 208]. Перед этим выводом К. Маркс подчеркнул: «Можно принять, что в решающих отраслях крупной промышленности этот цикл жизни составляет теперь в среднем десять лет» [Маркс, 1961, с. 208]. Если вновь обратиться к табл. 1, то легко видеть, что и после середины XIX в. длительность деловых циклов в большинстве случаев оказалась близкой к десяти годам. Это относится и к циклу, который завершился в 2020 г.

Как видно, несмотря на бурное развитие технологий, изменения структуры национальных и мировой экономик за прошедшие годы в рыночной системе сохранились свойства и признаки, обусловленные частной собственностью и частными интересами. Причем самые современные формы и виды частной собственности не изменяют природы этой собственности, хотя одновременно происходят изменения и нововведения в бизнесе, в функциях государства и деятельности гражданского общества. Тем самым реальный процесс развития рыночной экономики верифицировал ключевые положения марксистской теории воспроизводства и обращения общественного капитала.

Рост неравенства и социальных проблем

Надежды Дж. М. Кейнса на решение капитализмом к 2030 г. насущных проблем, в том числе обеспечения населению выживания и комфортной жизни, оказались в значительной мере утопическими и подвергнутыми сомнению не только современной молодежью и не столько из-за экспансии искусственного интеллекта, сколько из-за растущего неравенства и несправедливости в обществе и туманной перспективы для поколения Z. В немалой степени для большинства населения растущая тревога связана с цикличностью и экономическими кризисами, когда простым людям становится особенно тяжело. Чтобы сгладить восприятие кризисов гражданами своих стран, экономисты США и Европы начали интенсивно проводить исследования на предмет прогнозирования возможных кризисов, которые до сих пор нередко выглядят

как «болты с неба» на незащищенных людей и бизнес. В коллективной работе «Предсказанный финансовый кризис» известные профессора Гарвардского университета приходят к выводу, что при тщательном анализе динамики кредитных ставок и цены активов с вероятностью в 40% можно предсказать наступление кризиса через три года [Greenwood et al., 2020, р. 1–4]. Рассматривались данные по всем развитым экономикам за последние десятилетия. На основании своего анализа авторы предлагают правительствам и центральным банкам так строить макроэкономическую политику по обеспечению стабильного развития, чтобы «не подставляться ветру» бума кредитного рынка.

Как видно, глубина экономических спадов и их тяжелые последствия вынуждают западных ученых и на теоретическом уровне вырабатывать рецепты поведения государственных мужей и капитанов бизнеса в ходе экономического цикла, чтобы очередной кризис не стал столь разрушительным и мобилизующим массы людей против существующей системы экономики и общества. Ведь десять лет назад во время предыдущего кризиса 2007–2009 гг. возмущение американцев было столь велико, что экономистов обвиняли и в продажности большому бизнесу и большому государству, и в непрофессионализме — неумении предвидеть катаклизмы в экономике. Дело дошло до того, что началась разработка профессиональной этики экономиста — клятвы экономиста [DeMartino, 2011, р. 232–233]. *Невидимой руке* рынка понадобилась еще одна поддержка — нравственно-этическая.

Однако капитал как движущая сила рыночного развития ни на одном этапе развития капитализма не отвлекался на социальные проблемы. И хотя в ряде развитых стран официально провозглашена социальная рыночная экономика, разрыв между бедными и богатыми продолжает расти. Причем темп роста доходов богатых увеличивается быстрее, чем прирост доходов большинства лиц наемного труда. Борьбa против неравенства и бедности призывают ООН, Всемирный банк, Международный валютный фонд и другие международные и национальные организации. Известный французский экономист Томас Пикетти посвятил этой теме многие свои работы, среди которых общемировой отклик получила книга «Капитал в XXI веке» [Пикетти, 2015]. Дальнейшие научные поиски привели Т. Пикетти к выводу, что в капиталистической экономике не решается проблема неравенства потому, что не только рыночный механизм имеет при этом значение. На распределение доходов в обществе влияют как экономические отношения, так и неэкономические факторы — действующая власть, господствующая идеология, исторические и культурные традиции [Piketty, 2020]. Меняя через общенациональные и местные выборы власть, можно повлиять и на социальные процессы.

Рыночный механизм стал активно использоваться в политике, в результате чего уже немало лет развивается политический рынок, главное отличие которого от традиционного рынка состоит в том, что он является частью политического цикла, устанавливаемого в каждой стране законодательно. Известно, что по разным причинам могут назначаться внеочередные выборы, поэтому политическая жизнь любой страны во многом зависит от состояния экономики и общества. Сложные взаимосвязи между экономическим и политическим циклами установились, к примеру, в США. Президентские выборы не обходятся без вмешательства действующей администрации в экономику. Политическая конкуренция не просто имитирует экономическую конкуренцию, а фактически сводит борьбу за мандат президента или депутата парламента к борьбе избирательных фондов претендентов. Ставки в политической гонке столь высоки, что в ход идут самые разнообразные методы «убеждения» избирателей и дискредитации конкурентов. В условиях повсеместной цифровизации современной жизни остающийся единственный легальный путь для населения повлиять на изменения в экономике и обществе через избирательный процесс оказывается под ударом искусственного интеллекта, наводняющего социальные сети недостоверной информацией. Свободная конкуренция на политическом рынке уходит в историю. Партии и отдельные кандидаты «продают» избирателям свои программы и обещания, о которых нередко забывают до следующих выборов. Крупный капитал прямо или опосредованно оккупировал ведущие позиции как в экономике, так и в политике, навязывая обществу свои интересы. И хотя стратегически большому бизнесу невыгодна дестабилизация общества из-за растущих противоречий в социальной сфере, тактически мотив максимизации прибыли оказывается до сих пор решающим.

Рыночный механизм возник как экономический инструмент функционирования национальной экономики. Теперь его привлекли и в политическую сферу. Между тем барьеры для нормальной свободной работы рыночного механизма оказались примерно одинаковыми: неравные финансовые параметры участников рынка, доминирование крупных игроков, благоприятствование действующей власти законодательных актов, манипулирование политическим циклом.

Выводы

Краткий анализ барьеров для свободного функционирования рыночного механизма в XXI в. показывает, что гарантом рыночной системы остается государство, от которого зависят и уровень конкуренции, и защита

прав собственности, и эффективность финансовых институтов, и защита потребителей и окружающей среды, и содержание социальной политики. Как показывает исторический опыт, сам по себе рыночный механизм оказался неспособным к настоящему времени реализовать предсказание Дж. М. Кейнса о завершении борьбы за существование и выживание для большинства населения развитых стран, тем более не говоря о развивающемся мире. «Внуки» Кейнса по-прежнему озабочены поиском работы с достойной зарплатой и сильно подозревают, что активная экспансия искусственного интеллекта может вообще оставить их без будущего.

Может показаться, что рост неравенства и обострение социальных проблем во многих странах объясняется тем, что рынку мешают действовать эффективно разного рода барьеры. На самом деле рыночный механизм вполне обеспечивает эффективность капитала и бизнеса, и его *невидимая рука* совсем не дотягивается до социальной сферы и справедливого распределения доходов.

С одной стороны, прогресс технологий, наступление четвертой промышленной революции толкают вперед и вперед производство и сферу услуг. С другой стороны, социальный прогресс попал в цивилизационную ловушку, когда на экономическое развитие громадное влияние оказывает политическая инфраструктура, часто заинтересованная в сохранении своей власти любой ценой. Не случайно поэтому Т. Пикетти вынес сочетание «Капитал и идеология» в название своего многостраничного исследования [Piketty, 2020].

В условиях глобализации экономики важно иметь в виду влияние внешних факторов на национальную экономику, степень ее вовлечения в мировое хозяйство. Часто на мировых рынках барьеров оказывается значительно больше, чем на внутренних. И такие барьеры появляются по неэкономическим мотивам. Поэтому рассмотрение рыночного механизма в современных условиях только в координатах экономической теории не может дать ни полной картины, ни раскрытия всех взаимосвязей в этом процессе.

Вместе с тем, несмотря ни на какие барьеры — экономические, неэкономические, внутренние, внешние, — экономический цикл прокладывает себе дорогу, периодически восстанавливая накопившуюся диспропорциональность как в национальной, так и в мировой экономиках.

Литература

Дабла-Норрис Э., Гаспар В., Кин М., Кочхар К. Подготовка к миру, полному неизвестности // Финансы и развитие. 2020. Июнь. Вып. 57. № 2.

- Кейнс Дж. М. Экономические возможности наших внуков // Вопросы экономики. 2009. № 6. С. 60–69.
- Маркс К. Капитал. Т. 2 // Маркс К., Энгельс Ф. Соч. 2-е изд. Т. 24. М.: Госполитиздат, 1961.
- «Невидимая рука» рынка: пер. с англ. / под ред. Дж. Итуэлла, М. Милгейта, П. Ньюмена; науч. ред. д-р экон. наук, проф. Н.А. Макашева; Гос. ун-т Высшая школа экономики. М.: Изд. дом ГУ ВШЭ, 2009. — 388 с.
- Пикетти Т. Капитал в XXI веке: пер. с англ. М.: Ад Маргинем Пресс, 2015. — 592 с.
- Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов: пер. с англ.; предисл. В.С. Афанасьева. М.: Эксмо, 2007. — 960 с.
- Шваб К. Технологии четвертой промышленной революции: пер. с англ. М.: Эксмо, 2019. — 320 с.
- Эдельман Р. Необходимость доверия. Доверие находится на крайне низком уровне, и мы должны срочно его восстановить // Финансы и развитие. 2020. Июнь. Вып. 57. № 2.
- DeMartino G. F. The Economist's Oath. On the Need for and Content of Professional Ethics. Oxford, New York: Oxford University Press, 2011. — 257 p.
- Greenwood R., Hanson S. G., Shleifer F., Serensen J. A. Predictable Financial Crises // NBER Working Paper 27396. Cambridge, MA, June 2020. — 63 p.
- Harris M. Keynes was wrong. Gen Z. will have it worse // MIT Sloan Management Review. 2019. December 16.
- OECD. Government at a Glance 2019, OECD Publishing, Paris, 2019. Figure 10.1–10.3.
- Piketty T. Capital and Ideology. Cambridge, MA, London: Harvard University Press, Belknap Press, 2020. — 1104 p.
- Stiglitz J. Information and the Change in the Paradigm in Economics // American Economic Review. 2002. No. 92 (3). P. 460–501.
- World Economic Outlook Update (June). Washington: D.C. IMF, 2020.
- World Economic Outlook (April 2020). Washington: D.C., IMF, 2020. Statistical Appendix, p. 7, Table A1. URL: <https://www.imf.org/en/Publications/WEO/Issues/2020/04/14/weo-april-2020>

2. НОВЫЕ ТЕНДЕНЦИИ ТОРГОВО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПЕРЕДЕЛА МИРА: ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ ГЛОБАЛЬНОГО И НАЦИОНАЛЬНОГО

Хубиев К. А.

События в мире порождают побудительные мотивы к их осмыслению на новом научном уровне с целью понять причины и адекватно реагировать на новые вызовы. Знание закономерностей предпочтительнее слепой покорности неведомым силам. Схождение в едином времени и пространстве ряда глобальных явлений требует высокого теоретического уровня исследований, обобщений и выводов. Великая депрессия вызвала к жизни направление экономической теории, получившей название «кейнсианство». На его основе развернулся не только новый поток исследований, но и вырабатывалась эффективная макроэкономическая политика. Создатель направления Дж. М. Кейнс столкнулся с тем, что неоклассическая теория, на которой он вырос как ученый, не позволяла объяснить новые явления и потрясения глобального масштаба. Поэтому он поставил перед собой дерзкую задачу пересмотреть основы неоклассики (которую он называл классикой). А для этого потребовалось развитие методологии экономической теории. Кейнс нашел свое решение этой двудеиной задачи (методологической и теоретической). Этот уникальный опыт может оказаться полезным и в нынешних условиях.

Вирусная атака, оказавшись сильным потрясением глобального масштаба, устроила своеобразный экзамен человечеству на качество его фундаментальных ценностей и институтов. Накопленный опыт борьбы с пандемией едва ли позволяет утверждать, что испытания и экзамены пройдены человечеством успешно. Возникают вопросы фундаментального характера об изъянах и деформациях в современном социальном устройстве: от каких ценностей следует отказаться, а какие — выдвинуть в приоритетные; в каком направлении необходимо совершенствовать институты глобального и национального социально-экономического устройства. Тезис о вечности и естественности современного капиталистического мироустройства не может более удовлетворить даже многих его адептов. Дополнительный аргумент критики подброшен современной пандемией.

Вирус атаковал человечество глобально, невзирая на границы и различия: национальные, религиозные и т.д. Чем ответило человечество? Элементами национально-государственного, группового и индивидуального эгоизма, коммерческой алчности, религиозного мракобесия и прочими пороками. А есть ли у всех этих пороков общие основания? Ответ на этот вопрос требует исследовательских усилий ученых разных областей научного знания. Мы обратимся к основам современного экономического мироустройства.

Методология

В развитой части современной экономики безраздельно господствуют капиталистические ценности, механизмы и инструменты. Их идеологическим, методологическим, теоретическим обоснованием и сопровождением является неоклассическая теория. Ее фундаментом служит принцип методологического индивидуализма. Согласно ее доктрине, отдельные индивиды выступают основой экономического мироздания. Как свободные и суверенные субъекты они устремлены к максимизации своей индивидуальной полезности. Интегральный эффект максимальных индивидуальных полезностей образует наиболее эффективное общественное благосостояние. Социум здесь не забыт, но его благополучие представляется как следствие стихийного сложения эффектов максимизации индивидуальных благосостояний. Механизмом, приводящим к этому результату, является конкуренция, основанная на частном интересе. Корни этой методологии произрастают от времен Адама Смита, когда в экономике преобладала деятельность индивидуальных производителей в сопровождении религиозной морали и благочестия. При снятии моральных ограничений индивидуализм превращается в эгоизм, доходящий до хищничества. Конечно, и в этой системе происходят интеграционные процессы. Образуются компании, объединяющие многих индивидов, государства и даже союзы государств. Но начинка методологического индивидуализма сохраняется, и это проявляется по многим направлениям, особенно в период глобальных вызовов и испытаний. В период пандемии наблюдались обособленность и эгоизм на межгосударственном уровне. На внутригосударственном уровне осуществился космический взлет цен на средства защиты и лекарства и даже продукты питания. Распространились контрафактное производство и мошенничество на почве вирусной эпидемии. На поверхности экономической жизни проявляется то, что составляет основу системы — методологический индивидуализм.

О кризисе неоклассической теории и альтернативах

С позиций неоклассической теории экономические последствия пандемии представляются как очередное отклонение от равновесного состояния, которое будет в долгосрочном периоде преодолено тем, что вновь включатся принципы и механизмы, основанные на ценностях методологического индивидуализма. Большинство исследователей и аналитиков считают, что изменения в экономике и обществе столь существенны, что возврата к прошлому уже не будет. То, какова будет новая реальность, — предмет обсуждений и дискуссий. Актуализирован общественный запрос на разработку моделей общественного развития, альтернативного мейнстриму.

Вынужденная реакция со стороны социума неизбежно повлечет за собой существенные изменения всех сторон социально-экономической организации и функционирования, в связи с чем резко возросла актуальность теоретической и прогностической функций науки. А экономическая наука переживает не лучшие времена.

Рассуждения о ее кризисе начались давно. Например, еще в 2002 г. были опубликованы материалы обсуждения этой темы в МЭИМО [К вопросу..., 2002]. Отмечались отдельные проявления кризиса: абстрактность и умозрительность экономических моделей, их неверифицируемость, избыточная математизация в ущерб теоретическому содержанию и др. Позже критика усиливалась и добавлялись более существенные претензии, например ослабление прогностической функции. Экономической науке вообще и экономической теории в частности вменялось, что не были предсказаны кризис 2008 г., появление криптовалют, крах крупнейших компаний (например, LTCM). Наука обвинялась и в том, что не успевает осмыслить такие глобальные феномены, как греческий кризис, международный терроризм, интернет и соцсети. Возникли претензии и на инструментальный уровень в связи с тем, что наука не может подтвердить универсальную эффективность даже таких правильных механизмов, как аукционы. И в тех областях, где теория традиционно использовалась для обоснования экономической политики: макроэкономика, налоговая политика, банковское и финансовое регулирование, — она оставляет основания для дебатов, а нередко и сама их порождает. Приведенная критика исходила из самой неоклассической теории и была мотивирована заботой о судьбе мейнстрима. Предлагались альтернативные концепции, исходящие из недр неоклассики и ею же ограниченные в методологии и теоретических основах. Поиск был направлен и на пограничные исследования, которые претендовали на статус экономической теории. В связи с этим наиболее заметной оказалась теория поведенческой экономики,

автор которой удостоился Нобелевской премии. Она заслуживает особого внимания, поскольку не только зарубежные, но и некоторые отечественные экономисты проявили склонность считать ее новым этапом в развитии экономической теории [Никифоров, Антипина, 2016, с. 101]. Возможно, решающую роль в столь высокой оценке сыграло присуждение Р. Талеру Нобелевской премии по экономике в 2017 г. В поддержку теории поведенческой экономики высказывались пожелания, «чтобы эта дисциплина стала полноправной областью исследований в одном ряду с макроэкономикой, эконометрикой, экономикой труда» [Белянин, 2018]. Высокие оценки и ожидания изначально разделялись не всеми. В частности, А. В. Белянин обращает внимание на то, что «пока есть только отдельные концепции и модели... которые пока не складываются в систему... с помощью идей поведенческой экономики уточняется содержание вспомогательных гипотез традиционной теории» [Белянин, с. 7–8]. Теории поведенческой экономики и иным теориям, уточняющим содержание вспомогательных гипотез, не отказывается в возможности интегрировать в общую экономическую теорию все ценное, что находилось на периферии уже признанной теории. Но периферийные теории, в том числе и созданные в недрах школ бизнеса (поведенческая экономика), едва ли могут претендовать на альтернативу мейнстриму и выступать этапом ее развития. Пытаясь вдохнуть новую энергию в увядающий организм, неоклассики не затрагивают вопроса о современном потенциале его базовых принципов или «твердого ядра».

Теперь перейдем к внешней критике и выделим критику, относящуюся к «твердому ядру» неоклассики. Методологический индивидуализм как фундамент неоклассической теории господствовал после схода с исторической арены плановой экономики и политической экономии как ее теоретической основы. Однако в последние десятилетия основное течение все больше покрывается трещинами. Реакция на бедствие медицинского происхождения тоже снижает его репутацию. Здесь методологический индивидуализм перешел в эгоизм, откатываясь назад в цивилизационном развитии. В период глобального вирусного бедствия в США стали критиковать ВОЗ за то, что она оказывала помощь Китаю за средства фонда, в формирование которого вкладываются средства США. Раньше с тех же позиций атаковались другие международные организации типа ВТО и даже ООН. Это внешние проявления методологического индивидуализма, пороки которого заключены в недрах экономического поведения всех субъектов. Но по мере развития интеграционных процессов и обобществления экономики этот принцип порождает опасности и угрозы. Жизнь богата примерами: взлет спекулятивных цен на средства защиты и борьбы с вирусом, продовольственные товары; организация

производства контрафактных средств; мошенничества, в том числе и медицинского характера. Проявились и иные пороки социального происхождения¹. Актуализируется вопрос о социально-экономических пороках экономики и общества на уровне его базовых ценностей.

На фоне стремительного развития производительных сил, содержащих высокий интеграционный потенциал, особенно на основе цифровых технологий, принцип металолического индивидуализма утрачивает свой потенциал, привлекательность и цивилизационную перспективность. Растет спрос на альтернативные парадигмы, ориентированные на иные принципы экономического и общественного развития. Альтернативой было плановое хозяйство. Его общие принципы соответствуют современным тенденциям в технологическом развитии. Но его практическая реализация прервалась три десятилетия назад, и сегодня не представляется возможной простая апелляция к прошлому.

Актуализирован общественный запрос на разработку моделей общественного развития, альтернативного современному мейнстриму. В литературе отражены несколько направлений. Назовем некоторые из них: смена шести технологических укладов (С. Глазьев) [Глазьев, 2016]; четвертая промышленная революция (К. Шваб) [Шваб, 2017]; теория солидаризма (В. Кошкин, С. Кретов) [Кошкин, Кретов, 2017]; разработки ноономики, которые ведутся в ИНИО им. С. Ю. Витте, возглавляемом С. Бодруновым [Бодрунов, 2019].

Каждый из подходов имеет свой смысл и позитивное содержание. В частности, С. Бодрунов и С. Глазьев разрабатывают технологическую основу новой экономики, но в тени остается социально-экономическая сторона предлагаемых альтернатив. С. Беляев и В. Кошкин основное внимание уделяют проблемам собственности, распределения, но не рассматривают технико-экономические проблемы². Новые подходы,

¹ «Глобальная пандемия требует глобальных ответных мер: микробы не признают границ.

Скоординированные международные ответные меры являются лучшим способом противодействия международной чрезвычайной ситуации в области здравоохранения. Но под давлением своих электоратов директивные органы отзывали ресурсы, предназначенные другим странам, вводили запреты на экспорт продовольствия и лекарств и создавали избыточные материальные запасы. Каждая из этих мер, какой бы популярной она ни была у местного населения, сопряжена с издержками для других стран. В конечном счете отсутствие кооперации ухудшает ситуацию для всех» [Фриден, 2020].

² Одним из основных пунктов в теории солидаризма является безусловный минимальный доход. Из научных обсуждений эта проблема перешла на уровень референдумов и экспериментов. Немецкий Институт экономических исследований и ассоциация *Mein Grundeinkommen* запустили исследование, в ходе которого 120 участников будут получать по 1200 евро в месяц в течение трех лет. При этом добровольцы могут зарабатывать деньги дополнительно, если захотят, сообщается на сайте, посвященном исследованию (Новости mail.ru. URL: <https://news.mail.ru/economics/43036106/?frommail=1>).

претендующие на альтернативы, не затрагивают «твердого ядра» неоклассической теории. Но этого требует парадигмальный уровень развития экономической теории. Здесь тоже необходимы новые подходы. Назовем предварительно идею «социализированного индивида», которая будет обоснована ниже. Ее суть состоит в выстраивании системы экономических и иных общественных отношений не на противостоянии и борьбе, а на объединении и сотрудничестве.

Экономический тип социального индивида альтернативен методологическому индивидуализму. Выше отмечалось, что абсолютизация индивидуальной суверенности как производителя и продавца благ была свойственна периоду господства мелкотоварного производства. В развитых странах более 80% благ производится крупными компаниями, имеющими акционерную форму. Какой из этого следует вывод? Благополучие каждого индивида, работающего в компании, зависит от благополучия всей компании, которое достигается усилиями отдельных индивидов, но не только. Во-первых, в компании индивиды объединены в сложную надындивидуальную структуру. Это не механическое сложение труда отдельных работников. Они объединены в рамках особой техноструктуры. И от эффективности последней зависит благополучие всех отдельных работников, максимизирующих индивидуальную полезность. Во-вторых, эффективность и благополучие отдельных компаний существенно зависят от макроэкономической ситуации (инфляция, валютный курс и др.), институциональной среды, экономической политики. И, наконец, в современной открытой экономике многое зависит от глобальных процессов и рынков.

В природе человека заложено и индивидуальное, и социальное. Важно, чтобы социализация раскрыла более широкие возможности для индивидуального и общественного развития при наиболее эффективном противостоянии современным угрозам. Даже на средних и мелких предприятиях, за исключением индивидуальных, благосостояние отдельных индивидов зависит от успешного развития ассоциированных форм труда. Индивидуальное в этой системе не исчезает, но приобретает новое качество. Индивидуальное и социальное сливаются в качественно новое образование, где эгоистическому индивидуализму противостоит социализированный индивид. Социализация на основе новой техноструктуры составляет, в свою очередь, пространство для более широкого развития индивида.

Диалектическое развитие социализированного качества индивида, как нам представляется, может послужить социально-экономическим дополнением новой технологической революции. Признанный факт наступления четвертой промышленной революции своим неизбежным

следствием будет иметь существенное изменение общественных отношений в рамках национальной экономики и в глобальном масштабе. На мировом экономическом уровне уже происходят интенсивный процесс торгово-экономического передела мира и острая борьба за передел сфер влияния.

Передел сфер влияния

Четвертая промышленная революция усилит связи национальных экономик на глобальном уровне, а с другой стороны, как показывает опыт, еще больше обострятся противоречия интересов участников глобальной конкуренции. В XXI в. возросло напряжение на мировых рынках ресурсов и благ. Для развитых стран существенно изменились внешние условия и ограничения экономической активности за счет сокращения рыночного пространства бывших колониальных стран. Эти потери были компенсированы за счет экономического пространства, высвобожденного развалом СССР. В новых условиях конкурентная борьба будет определяться измененной конфигурацией мировой экономики и положением основных участников. Сферы влияния и доминирование на рынках определяются величиной и силой капитала. Но если на внутренних рынках существуют ограничения в виде антимонопольных законодательств, то на внешних рынках складывается противоположная реальность. Во-первых, нет ограничений для величины капитала в виде ТНК. Во-вторых, экономическая сила ТНК поддерживается политической силой национальных государств. По этой же причине конфликт экономических интересов выходит на политический уровень. Сталкиваются государства, стоящие на мировых рынках за своими экономическими субъектами.

Доминирование позиции силы отчетливо проявилось в XXI в., когда США заняли активную позицию нарушения международных договоренностей. В основе противоборствующих сил на международном уровне лежит сила экономическая. Для ее определения служит ВВП, хотя она не охватывает качество экономического роста. В силу недостаточной научной и особенно практической отработанности качественных показателей будет использован количественный показатель ВВП.

Данные таблицы показательны и полезны для анализа меняющейся расстановки сил в мировой экономике. Прежде всего очевидны тенденции подрыва однополярного доминирования одной сверхдержавы. Китай с долей 18,2% от мирового ВВП опережает США с 15,3% (по ППС). Доля развитых стран (41,3%) меньше доли развивающихся — 58,7%.

Таблица 2

Доля отдельных стран и их групп в ВВП, в экспорте товаров и услуг и населении мира в 2019 г.* (%)

Страны	Число стран	ВВП	Экспорт	Население
Развитые экономики	39	43,1	63,0	14,1
Основные индустриальные страны:	7	31,7	33,4	10,1
США		15,9	10,3	4,3
Япония		4,1	3,7	1,7
ФРГ		3,5	7,6	1,1
Франция		2,4	3,6	0,9
Италия		2,0	2,6	0,8
Великобритания		2,4	3,6	0,9
Канада		1,4	2,2	0,5
Страны зоны евро	19	12,5	26,3	4,5
Развивающиеся и со становящимся рынком страны:	156	56,9	37,0	85,9
Китай		17,4	10,8	18,5
Индия		7,1	2,2	18,1
Бразилия		2,4	1,1	2,8
Мексика		2,0	2,0	1,7
Россия		3,1	2,0	1,9

* *Примечание.* ВВП и доля отдельных стран подсчитаны по паритету покупательной способности (ПППС) национальных валют.

Источник: World Economic Outlook (October 2020). Washington, IMF, 2020. P. 120.

Доля 19 стран зоны евро (11,6%) меньше доли стран БРИКС Индии, России, Бразилии (13,2%). Шесть самых развитых стран из «семерки»: Япония, ФРГ, Франция, Италия, Великобритания, Канада — суммарно имеют 15,3%, а на долю «четверки» развивающихся стран: Индии, России, Бразилии, Мексики — приходится 15,1% от мирового ВВП.

Если к обеим группам стран добавить США и Китай, перевес окажется на стороне второй группы — 33,3 против 30,6%. Количественные соотношения имеют значение, особенно в динамике (табл. 3).

Таблица 3

**Динамика реального ВВП в 2011–2019 гг.
(в % к предшествующему году)**

Страны и регионы	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Мир	3,1	2,5	2,7	2,8	2,8	2,5	3,1	3,0	2,3
Развитые страны:									
США	1,8	1,3	1,5	2,0	2,4	1,7	2,5	2,3	1,7
ЕС	1,6	2,2	1,8	2,5	2,9	1,6	2,2	2,9	2,3
Германия	1,8	−0,4	0,3	1,7	2,4	2,0	2,6	2,0	1,7
Франция	3,9	0,4	0,4	2,2	1,7	2,2	2,5	1,5	0,8
Англия	2,2	0,3	0,6	1,0	1,1	1,1	2,3	1,7	1,3
Япония	1,5	1,5	2,1	2,6	2,4	1,9	1,9	1,4	1,2
Развивающиеся страны:	−0,1	1,5	2,0	0,4	1,2	0,6	1,9	0,8	1,0
Китай	9,6	7,9	7,8	7,3	6,9	6,7	6,8	6,6	6,1
Индия	5,2	5,5	6,4	7,4	8,0	8,2	7,2	6,8	7,3
Бразилия	4,0	1,9	3,0	0,5	−3,5	−3,3	1,1	1,1	2,1
Россия	4,3	3,7	1,8	0,7	−2,3	0,3	1,6	2,3	1,6

Источник: World Bank. 2020. Global Economic Prospects, January 2020: Slow Growth, Policy Challenges. Washington, 2020. URL: <https://openknowledge.worldbank.org/handle/10986/33044>

Динамика США соответствует мировой. Но динамика Китая и Индиикратно ее превышает. США в мировой экономике пока доминируют за счет накопленного качества — инновационного и технологического лидерства. Но количественные изменения со временем превращаются в качественные, особенно если учитывать, что еще в середине прошлого века количественные соотношения между двумя группами стран были существенно иными.

Правда, изменения в экономике не происходят в режиме жесткого детерминизма. Феномен экономической политики Д. Трампа пока еще не раскрыт на теоретическом уровне, хотя являлся доминирующим на уровне мировой экономики.

Основы и суть экономической политики Д. Трампа (трампизм)

В отечественных [Туровский, 2018] и зарубежных работах, [White, 2018; Report to President Donald J. Trump, 2018; Trump's Tariffs, 2018], посвященных «экономике трампизма», обсуждения сосредоточены вокруг эмпирически наблюдаемых событий. Исследуются в основном влияние экономических войн США и Китая на мировую экономику, таможенная политика, протекционизм. Но торговые войны и связанная с ними

политика касаются сферы обращения и не характеризуют основную суть экономической политики, связанную с экономическими интересами.

Исходным пунктом нашей основной гипотезы определения сути экономической политики Трампа (трампизма) является определение секторов экономических интересов двух групп элит: демократов и республиканцев. Для первых это финансово-торговый сектор, для вторых — реальный сектор экономики. В этих двух секторах сосредоточены активы и источники доходов двух групп, сошедшихся в острой схватке, и именно в секторальной противоречии интересов заключается глубинная основа противоборства. Все остальное, наблюдаемое на поверхности, — следствие.

Элитарная группа предшественников Трампа — демократы, которые стремились к мировому экономическому господству через охват мировой сферы обращения товаров, услуг и денег. Были предприняты значительные усилия для создания двух организаций, одна из которых — Транстихоокеанское партнерство (ТТП), созданное в Окленде 4 февраля 2016 г. В него вошли Австралия, Бруней, Вьетнам, Канада, Малайзия, Мексика, Новая Зеландия, Перу, США, Сингапур, Чили, Япония. Доля стран ТТП (вместе с Японией) в мировом ВВП может достигнуть 38–40% и охватывать четверть оборота мировой торговли. Второй проект — Трансатлантическое торговое и инвестиционное партнерство (ТТИП), в которое должны были войти США, Канада и ЕС. По объему ВВП и мировой торговли второй проект был сопоставим с первым. Оба проекта вместе должны были охватить до 80% мирового ВВП и половины мировой торговли. Реализация этих двух проектов должна была обеспечить полное доминирование США в мировой экономике. Но далее произошли события, которые поставили в тупик исследователей и аналитиков.

Победивший на очередных президентских выборах Д. Трамп вывел США из ТТП и заморозил ТТИП. Широко обсуждались причины отказа Трампа от двух проектов, обеспечивающих мировое доминирование США. На поверхности лежат ответы, связанные с особенностями импульсивной личности Трампа. Другие объяснения связаны с тем, что те два проекта готовила команда демократов, и президент-республиканец не хотел себя связывать с элитой, стоящей за этими проектами. Но не было понятно, чем мог помешать республиканцам проект торгово-экономического господства, подготовленный другой партией. Робко высказывались предположения: может, США готовы отказаться от мирового экономического доминирования. Предположение маловероятное, поскольку идеология глобального мирового доминирования стала

частью национального менталитета США. Индивидуализм, поддерживаемый экономической мощью государства, трансформируется в менталитет национального превосходства, влияя на суть экономической политики. И Трамп не собирался менять национальные ментальные особенности США. Он планировал реализацию другого, более эффективного, на его взгляд, варианта лидерства в мировой экономике.

Трамп решил сделать ставку не на торгово-финансовый сектор американской экономики и представляющую его элиту, а на реальный сектор и соответствующую ему элиту. У двух элит интересы сосредоточены в разных сферах, где находятся их активы и потоки доходов. Секторальные экономические интересы — главное в противостоянии интересов элит. Этим объясняются жестокость и принципиальность борьбы, включая войну компроматов на лидеров, затею с импичментом и т.п. Секторальный выбор Трампа можно объяснить только его личным опытом предпринимателя. Для этого надо сравнить положение этих двух секторов в мировой экономике.

Если рассмотреть первую десятку банков в мировом лидерстве, то только один банк принадлежит США (табл. 4).

Если же обратить внимание на десятку лидирующих в мире транснациональных компаний, то там расклад совсем иной. Крупнейшие ТНК представлены следующими компаниями США: Apple, Exxon Mobile, Microsoft, IMB, Wall-Mart Store (крупнейшая в мире сеть розничной торговли), Chevron (энергетика), General Electric (производство локомотивов, энергетических установок, газовых турбин, авиадвигателей, медицинского оборудования, осветительной техники), Google, Berkshire Hathaway (инвестирование и страхование)¹. Абсолютное доминирование США здесь очевидно, в отличие от крупнейших транснациональных банков. Лидерами в США стали Apple, Google, Amazon и Facebook. Традиционно крупные компании отличались высокой производительностью и значительным влиянием на эффективность национальной экономики.

На основе приведенных данных есть основания утверждать, что абсолютное доминирование американских нефинансовых компаний является существенным фактором и объективной основой ориентации Трампа на реальный сектор как во внутренней, так и во внешней экономической политике. В доминировании на мировых рынках ставка была сделана на производительность труда, качество американских товаров и снижение издержек. Была развернута обширная программа поддержки отечественных производителей и возвращения на родину зарубежного

¹ Business Man.ru // Публикации. URL: <https://businessman.ru/transnatsionalnyie-korporatsii-sписок-kрупneyshih.html> (дата обращения: 01.04.2021).

Таблица 4

Первая десятка банков в мировом лидерстве

№	Название банка	Расположение	Активы, трлн \$	Рыночная капита- лизация, млрд \$	Капи- тал, млрд \$	Год основа- ния	Коли- чество сотруд- ников
1	Industrial and Commercial Bank of China (ICBC)	Китай, Пе- кин	3,42	224,08	274,43	1984	466 000
2	JP Morgan Chase & Co.	США, Нью- Йорк	2,5	234,2	200,48	1799	240 000
3	HSBC Holdings	Великобрита- ния, Лондон	2,41	133	153,30	1865	235 000
4	Mitsubishi UFJ Financial Group	Япония, Токио	2,64	73,5	131,75	1880	108 153
5	BNP Paribas	Франция, Париж	2,51	66,8	98,55	1848	189 000
6	Royal Bank of Canada	Канада, Торонто	1,18	90,67	107,9	1864	80 000
7	Banco Santander	Испания, Сантандер	1,43	71,25	105,96	1857	194 000
8	Commonwealth Bank of Australia	Австралия, Сидней	0,873	120	99,2	1911	45 948
9	UBS Group AG	Швейцария, Цюрих	0,94	63,7	55,31	1862	60 099
10	Itau Unibanco Holding	Бразилия, Сан-Паулу	0,42	50,5	113,1	1924	94 800

американского бизнеса. Для этого были предоставлены огромные льготы и преференции. Назовем некоторые из них. Важнейшим инструментом поддержки явилось снижение корпоративного налога на 40% (с 35 до 21%). В целях защиты внутреннего рынка был введен 20%-й акцизный налог на товары и услуги, произведенные за рубежом. Стимулирующая политика была дополнена введением льгот по реинвестированию производительного капитала. К решительным шагам стимулирующей поддержки добавилось освобождение сырьевого и промышленного секторов от нагрузок по внутренним и внешним экологическим затратам, включая выход из Киотского соглашения. Создавались внутренние офшоры для капитала, включая благотворительные фонды.

Были введены льготы для домашних хозяйств. Для 80% домохозяйств в 2019 г. налоги снизились на 930 долл. в среднем; были введены налоговые льготы для семей с детьми и иждивенцами. Трамп предпринял решительные шаги в поддержку реального сектора и домашних хозяйств, несмотря на сокращение налоговых поступлений. За десять лет прогнозировалось их сокращение на 1,5 трлн долл. [Туровский, 2018].

Результатом мер политики стимулирования явились односторонние преимущества. Трамп стремился сделать экономику США привлекательной для инвестиций и превратить ее в мировую инвестиционную воронку. Конечной целью была реализация плана создания новых рабочих мест (339 тыс.). Однако меры, имевшие односторонний характер, наносили удар по международному экономическому порядку, например были дезавуированы нормативные положения ВТО.

С учетом изложенного выше можно сделать следующие промежуточные выводы. В основе противостояния демократов и республиканцев в США лежат экономические интересы, ориентированные на два крупных сектора: финансовый и реальный. Доминировать в национальной и глобальной экономике демократы панировали через мировую экспансию и торгово-экономический передел мира. Для этого были запущены мегапроекты ТТП и ТТИП. Республиканец Трамп, отражая интересы своей партии, многое сделал для поддержки реального сектора и получил результаты в виде роста производства и сокращения безработицы. Обобщенным выражением деятельности Трампа является возведенный до уровня национальной экономики принцип методологического индивидуализма на секторальной основе. Индивидуализм усиливается до уровня эгоизма, когда подрываются основы международных организаций: ВОЗ, ВТО и даже ООН. Действует принцип: на международном уровне уместно только то, что выгодно Америке.

Какие вызовы и угрозы следовали из этого для России? В краткосрочном периоде это вытеснение России с сырьевых рынков и угроза «второго издания рейгономики». Создание льгот и преференций, названных выше, благоприятно отразилось на сырьевом секторе США, повышая конкурентоспособность по добыче сланцевой нефти и газа. Подключая политические средства, США оказывают давление на мировые рынки с целью вытеснения России. Это проблемы в основном краткосрочного периода. Более крупные проблемы могут ожидать Россию в долгосрочном периоде.

Если Трампу удалось бы продолжить возрождение внутреннего реального сектора и мирового лидерства США как производителя товаров, услуг и особенно технологий новой промышленной революции, это открыло бы ему путь на второй президентский срок. Для России в этом случае возникли бы более тяжелые вызовы, справиться с которыми было бы сложнее, чем с «демократической» американской альтернативой. Второй президентский срок мог быть посвящен перевооружению США на базе новой технологической революции и модернизированной американской промышленности. Отсюда следовала опасность «второго издания» рейгономики, направленной теперь уже против России с целями, аналогичными разрушению СССР. Здесь нам видится главная опасность в долгосрочной перспективе.

Сперва в России предпринимались шаги по противостоянию планам торгово-экономического передела мира, например создание международной организации ЕАЭС с ориентацией на привлечение других стран региона. Ради этой цели, в частности, проводился Дальневосточный экономический форум. Модель ЕАЭС+ с участием Китая могла быть эффективным ответом на проекты однополярного американского доминирования в сфере мировой торговли. Избрание президентом США Д. Трампа, последовавший за этим выход из ТТП и переориентация на реальный сектор экономики поставили перед российским руководством новые задачи. Главной целью экономической политики должен стать подъем реального сектора экономики с ориентацией на новые направления четвертой промышленной революции. На эту цель следует ориентировать и международные экономические организации с участием России. На примере Д. Трампа стало очевидно то, к чему призывали специалисты, ориентированные на реальный сектор экономики, — отходить от приоритетов монетарной политики ради развития реального сектора.

Эти угрозы отчасти учтены в майских указах (2018) Президента РФ. Но необходима разработка комплексного плана научно-технического развития России с учетом логики развертывания и требований четвертой промышленной революции и связанных с ней угроз. За этим должны последовать персонализация задач, поиск ресурсов, выработка механизмов. В реалиях мировой экономики и политики у России выбор ограничен. Из трех центров (США, ЕС, Китай) два являются для России враждебными. Ей не остается иного выбора, кроме сближения с Китаем. Для Китая привлекателен ресурсный потенциал России, ее военно-космические технологии и вооружения, а для России важен экономический потенциал Китая. Для сотрудничества с Китаем и даже сближения с ним имеются веские основания.

Возрождение китайской пассионарности

В 2018 г. Китай отмечал 40-летие экономических реформ. В числе мероприятий по этому поводу были многочисленные научные конференции и обсуждения с широким международным участием. Назывались поражающие воображение цифры достижений народного хозяйства. По темпам развития этот период по праву мог быть назван китайским экономическим чудом. Но в оценках своих достижений китайцев сдерживала традиция прагматизма и сосредоточения на новых задачах и нерешенных проблемах. Достижения страны относятся к выдающимся феноменальным результатам в мировой экономической истории (табл. 5).

Таблица 5

Основные социально-экономические показатели Китая в 1977–2017 гг.

	1977	1978	1979	1980	1990	2000	2017
ВВП, млн долл.	174 936	218 502	263 698	306 167	394 566	1 211 331	12 237 782
Население, млн человек	951,9	966,0	979,9	993,9	1172,4	1283,2	1409,5
ВВП на душу населения	184	226	269	308	337	944	8682
Инфляция, % к предыдущему году	...	...	...	...	3,05	0,35	1,59
Экспорт, млн долл.	7520	9955	13 614	18 099	62 091	249 203	2 263 346
Импорт, млн долл.	7148	11 131	15 621	19 941	53 345	225 024	2 135 905

Для анализа и сравнения возьмем период с 1990 по 2017 г. Он охватывает начало радикальных реформ в России и восстановление. То есть это цикл в три десятилетия, которые мы можем отнести к потерянным. Но в этот период, как видно из данных табл. 5, в Китае ВВП вырос в 31 раз. Этот же показатель на душу населения вырос в 25,7 раза. Экспорт за этот период вырос в 36 раз, импорт — в 40 раз. Трудно поверить в такие показатели. Еще более впечатляющими выглядят результаты, достигнутые за 40 лет реформ и открытости. В 1978 г. внешнеторговый оборот Китая составлял 35,5 млрд юаней, а в 2017 г., согласно статистическим данным Главного таможенного

управления КНР, общий объем импорта и экспорта страны достиг 27,79 трлн юаней — в 782,82 раза (!) больше, чем в 1978 г. В частности, объем импорта с 18,74 млрд юаней в 1978 г. увеличился до 15,33 трлн юаней в 2017 г.; объем экспорта с 16,76 млрд юаней в 1978 г. вырос до 12,46 трлн юаней в 2017 г. Обобщающий показатель — ВВП вырос в 70 раз. Пока не представляется возможным дать полный аналитический ответ на вопрос цивилизационно-исторического значения: почему две страны — Россия и КНР, стартовавшие в сторону экономических реформ с одинаковых позиций плановой экономики, пришли к прямо противоположным результатам. Причем ресурсная, технологическая, научная, кадровая база у России — наследницы СССР была предпочтительней в количественном и особенно в качественном отношении. Попытаемся изложить наше видение.

1. Китайцы сохранили созданный народом экономический потенциал и многократно его приумножили. В России произошло прямо противоположное. Созданный поколениями советских людей потенциал был разорен и разграблен. Трудовой потенциал тоже понес тяжелые потери в количественном и качественном выражениях.

2. В самом центре китайских реформ всегда были благополучие и рост благосостояния граждан. К примеру, в октябре 2015 г. ЦК КПК принял решение о том, чтобы к 2020 г. в 2 раза увеличить ВВП на душу населения страны по сравнению с 2010 г. Была поставлена задача к 2020 г. построить общество «сяокан» (общество малого благоденствия). Скрытыми от народа целями российских реформ было решение идеологических задач за счет жертвоприношения экономики. Чубайс со свойственным ему цинизмом неоднократно заявлял, что в период реформ их интересовала не экономика с ее эффективностью и не благо граждан, а уничтожение (разрушение) системы плановой экономики и всей прежней социально-экономической системы. А это было возможно только через разрушение государства. В связи с этим приватизацию он назвал «последним гвоздем в гроб коммунизма». Однако он умалчивает о том, какие жертвы были принесены ради достижения их идеологических целей, чего это стоило экономике и народу. Здесь имеются очень широкие возможности для предъявления претензий, тянущих на Нюрнбергский процесс. У Чубайса и ему подобных были исторические предшественники, которые для достижения своих идеологических целей не считались с миллионами жизней. Только использовались разные средства. Полагая, что они забивали гвозди в гроб коммунизма, на самом деле они незримо забивали гвозди в гробы реальных граждан России, которые безвременно умирали из-за нищеты, недостатка лекарств, моральных страданий. Однако участь эта досталась не всем. В этот же период

в одночасье появились олигархи на противоположном полюсе. Собственно, ради них, как вскоре выяснилось, и были затеяны разрушительные реформы. Здесь провозглашаемые цели и реальные результаты сошлись кардинально. Ценой десятка миллионов жизней и страданий оставшегося в живых большинства была разрушена система плановой советской экономики ради построения системы олигархического капитализма с десятками обогатившихся в одночасье олигархов. Это пример достижения идеологических целей путем принесения в жертву интересов абсолютного большинства населения под прикрытием фразеологии перехода к «эффективной» рыночной экономике в противоположность китайскому опыту, где реформаторами ставились цели повышения благосостояния всего народа и внедрялись методы экономически эффективного развития.

3. Китайские коллеги утверждали, что в Китае реформировалось все, но они ни от чего не отказались, тем более не могло быть цинично разрушительного отношения к прошлому. Разрушительные процессы обошли Китай не только в области экономики, но и в других сферах жизни. Существенные социально-экономические реформы созидательной направленности нуждаются в столь же существенных социальных, политических, моральных, идеологических опорах. В связи с этим исторически важную роль сыграла Компартия Китая. Китайский опыт показал, что для успешных реформ необходимы идеологические опоры, объединяющие народ и руководство. Отказываясь от догматизма, китайцы не отказались от идеологии социализма, которая в своих самых глубоких основах направлена на благо всего народа. Они не отказались от своих классиков и лидеров, подвергая их деятельность и идеи критике. Например, критически относясь к Мао, консенсусно признано, что «правильное» и «неправильное» в его наследии оценивается в соотношении 70/30. Китайский опыт показывает, что, решаясь на крупномасштабные реформы, мудрые руководители должны опираться на единство народа. В России отказались от советской идеологии, которая была надежной опорой в самые трудные времена. В Китае высок авторитет Ден Сяопина, который учился у Ленина и на примере созданного им нэпа. Результатами попорченного в России собственного исторического опыта оказались разруха и деградация всех сторон жизни.

4. Китайские реформы оказались не только назревшими, но и уместными. Уместность в данном случае означает нахождение того единственного варианта из совокупности конкретных форм и методов, который дает наиболее эффективный результат в движении к поставленной цели. Уместность в экономических реформах — это очень

тонкий и сложный инструмент, овладеть которым непросто. Даже двигаясь в правильном направлении, можно ошибиться в конкретных методах достижения цели. Такие случаи в истории были, в том числе и в Китае. Но здесь принятию практических решений предшествовали теоретический анализ, обсуждения, эксперименты в разных регионах. Найти уместные формы и методы помогали четкие социально-экономические ориентиры.

Итоговый вывод таков: китайский опыт свидетельствует, что Россия не была обречена на безальтернативно разрушительный вариант реформ. Напротив, обладая значительно большим количеством ресурсов высокого качества, она имела реальный шанс развития, соизмеримого с китайским. Особая роль принадлежит государству, которое играет решающую роль в проведении успешных реформ. На уровне государства и его руководства вырабатываются стратегические цели, разрабатываются программы и применяются уместные методы их практической реализации. Для национальной экономики опыт и результаты важны тем, что в мировых процессах китайская экономика является перспективным центром сближения и интеграции.

Экономический прогресс всегда служит фундаментом для политических амбиций и целей. Китай воздержался от экспансионистских внешнеполитических акций при достаточно активной, даже агрессивной внешнеэкономической политике. Растущая экономическая мощь Китая вылилась в морально-политическое обременение в виде «китайской мечты» и «возрождения». Какой смысл вкладывается в понятие мечты и возрождение чего имеется в виду?

После развала СССР идеология потребовала обновления, и социалистическая идея была дополнена патриотической. Поэтому два этих понятия дополняли социалистическую идею или продолжали ее в рамках идеи «социализма с китайской спецификой». Набирала популярность идея культурного и национального превосходства народа с 5000-летней историей. Нынешний прогресс представлялся как «Великая историческая эстафета» [Жеминь Жибао, 2013], «взоры всего мира прикованы к «китайскому пути» [Жеминь Жибао, 2009]. Впервые идея «китайской мечты» была озвучена представителями руководства КНР в ноябре 2012 г., через две недели после завершения XVIII съезда КПК, когда группа руководителей КНР во главе с Си Цзиньпином посетила выставку «Дорогой возрождения», открывшуюся в национальном музее на площади Тяньаньмэнь в Пекине. В своем выступлении Си Цзиньпин призвал к осуществлению «китайской мечты». И даже наметил дату: «Я верю, что ко времени столетия основания КПК неизбежно будет осуществлена задача создания общества средней зажиточности.

Ко времени столетия создания КНР непременно будет достигнута цель строительства богатой и могущественной, демократической, цивилизованной и гармоничной современной социалистической страны. Таким образом, мечта о великом национальном возрождении китайской нации будет неизбежно реализована» [Современный Китай..., 2015, с. 427–428].

Идея «китайской мечты» получила официальное признание во время 1-й сессии Всекитайского собрания народных представителей (ВСНП) и Всекитайского комитета Народного политического консультативного совета Китая (ВК НПКСК). «Китайская мечта» и идея Великого возрождения китайской нации получили необычный поворот в виде китайского национализма [Современный Китай..., с. 427–428]. Здесь переплетаются разные категории, в результате возникает опасность вытеснения одних категорий другими. Это тоже следует иметь в виду, хотя это не главное в современном развитии Китая.

Китай показал привлекательный пример не только благодаря созданию «китайского экономического чуда», но и своей способности эффективно преодолевать угрозы глобального масштаба. На примере борьбы с вирусной эпидемией Китай очередной раз практически доказал преимущества общества, основанного на приоритете социальных ценностей. Этот посыл исторического выбора должен быть учтен и применен в соответствии с особенностями и историческим опытом России. Это в перспективе. А в краткосрочном периоде объединение двух преимуществ России и Китая подорвет однополярный мир, продвинет мировые экономику и политику к новому балансу сил и создаст условия для равновесного развития. Китай осваивает экономическое пространство без участия в силовых и военных конфликтах. Эта политика получила название «мягкой силы». Это скорее эпитет. На самом деле на мировом рынке складывается парадоксальная ситуация. Китай демонстрирует приверженность к рыночно-конкурентным отношениям. Ему отвечают методами протекционизма и политического давления на экономические отношения. Отказ от рыночных методов конкурентной борьбы — признак кризиса системы, попирающей свои базовые ценности. С другой стороны, для Китая это свидетельство потенциала развития. Наконец, геополитический проект «Один пояс — один путь» предполагает реализацию всех новых технологических достижений. Реализация этого проекта направлена на мирное доминирование в экономическом пространстве, объединяющем континенты и страны. Возрождающаяся пассионарность Китая имеет шанс повлиять на цивилизационное развитие в XXI в.

Литература

- Белянин А. В. Ричард Талер и поведенческая экономика: от лабораторных экспериментов к практике подталкивания (Нобелевская премия по экономике 2017 года) // Вопросы экономики. 2018. № 1. С. 5–25.
- Бодрунов С. Д. Общая теория ноономики: учебник. М.: Культурная революция, 2019. — 504 с.
- Галенович Ю. М. Великое возрождение великой китайской нации и Россия. М.: Восточная книга, 2013.
- Глазьев С. Мирохозяйственные уклады в глобальном экономическом развитии // Экономика и математические методы. 2016. № 2.
- Жеминь Жибао. 2013.16 янв.
- К вопросу о так называемом «кризисе» экономической науки». Материалы теоретического семинара МЭИМО. М., 2002.
- Кошкин В., Кретов С. Основы политической экономии солидаризма. М.: Ленанд, 2017. — 400 с.
- Лебедева Л. Ф. Глобальные и локальные эффекты политики США в период президентства Д. Трампа (экономический аспект) // США и Канада: экономика, политика, культура. 2019. № 49(8). С. 25–37.
- Никифоров А., Антипина О. Поведенческая экономика: на пути к новому синтезу // Вопросы экономики. 2016. № 12.
- Прикладные результаты теории мирохозяйственных укладов // Экономика и математические методы. 2016. № 3.
- Современный Китай и его окружение / Отв. ред. Д. В. Кузнецов, Д. В. Буяров. М.: URSS, 2015.
- Туровский Я. Приманка для денег. Реформа Трампа взрывает мировую экономику // Время. 2018. № 05 (630).
- Фриден Дж. Политическая экономия экономической политики // Финансы и развитие. 2020. № 2.
- Шваб К. Четвертая промышленная революция: пер. с англ. М., 2017.
- Report to President Donald J. Trump by the Interagency Task Force. Washington, DC, September 2018. 146 p. URL: <https://media.defense.gov/2018/Oct/05/> (дата обращения: 20.01.2019).
- Trump's Tariffs are Unpopular in Key Midterm States Texas, Pennsylvania and Illinois: NBC News/Marist polls. URL: <https://www.cnbc.com/2018/08/23/> (дата обращения: 20.01.2019).
- White M. C. Trump's Policy Could Have "Severe Consequences" Worldwide. 2018. June 7. URL: <https://www.nbcnews.com/business/economy/> (дата обращения: 12.02.2019).

3. РОЛЬ МЕЖДУНАРОДНОГО ТРАНСФЕРА ТЕХНОЛОГИЙ В ОБЕСПЕЧЕНИИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ МОДЕРНИЗАЦИИ: СТРАТЕГИИ И ИНСТРУМЕНТЫ

Рассадина А. К.

Технологии и инновации являются ключевыми факторами долгосрочного роста производительности труда. Представляя собой главное условие стабильного конкурентного преимущества, сегодня они стали основным приоритетом экономической политики государств и отдельных компаний. Современная мировая экономика характеризуется, с одной стороны, фрагментированной, с другой — мобильной производственной деятельностью. В этих условиях международный обмен технологиями является важнейшим фактором технологической модернизации и распространения современных знаний в глобальном мире.

Наиболее явно интерес к международному трансферу технологий (МТТ) стал проявляться с 1970-х гг. с появлением работ Фредерика Шерера, Цви Грилихеса, Франка Лихтенберга и др. Ряд научных исследований тех лет, проведенных, в частности, в США, касался выявления того, что «совокупная факторная производительность в стране существенно зависит от инвестиций в исследования и разработки (R&D) торговых партнеров», и, таким образом, подтверждал значение трансфера технологий через импорт высокотехнологичных товаров [Cohen, Levinthal, 1990]. Продолжая исследования в этой области, Вольфганг Келлер, используя опыт ряда стран, входящих в Организацию экономического сотрудничества и развития (ОЭСР), пришел к выводу, что страновая структура импорта товаров влияет на совокупную факторную производительность не только в развивающихся, но и в развитых экономиках. При этом, ввиду различий в структуре импорта, этот эффект сильнее сказывается на экономиках развивающихся стран. Исследования Келлера также показали, что если для развитых стран производительность труда в большей степени зависит от национальных исследований и разработок, нежели от внешних, то именно импорт высокотехнологичных продуктов является преимущественным способом получения технологий для развивающихся и быстро растущих экономик [Keller, 2000].

Ряд уже более поздних исследований, проводившихся в рамках ОЭСР, был посвящен изучению зависимости эффективности трансфера технологий от макроэкономической ситуации в той или иной стране, наличия в ней высококвалифицированной рабочей силы, доступа к финансовым источникам и т.д. [Stone, Shepherd, 2011].

В последние годы спектр экономических вопросов, связанных с природой новейших, прежде всего цифровых, технологий, значительно актуализировался. В настоящее время, наряду с акцентированием на анализе импорта готовой продукции в качестве одного из основных каналов трансфера технологий, значительное внимание в научных исследованиях уделяется роли прямых иностранных инвестиций (ПИИ) в технологическом обмене. В частности, исследуется влияние входящих и исходящих ПИИ на производительность в принимающих странах, а также значение глобальных цепочек создания стоимости (ГЦСС) в технологическом обмене между странами с различным уровнем экономического развития и роль экономической политики, влияющей на эти процессы [Zhu, Jejn, 2007; Krammer, 2014]. Определение и оценка задач и деловых функций в ГЦСС создали новые возможности для применения трансфера технологий, особенно в развивающихся экономиках. ГЦСС усилили взаимозависимость между торговлей, прямыми иностранными инвестициями и технологиями.

Международный обмен технологиями: необходимость, способы, стратегии

Обычно технологии квалифицируются, исходя из нескольких факторов. Некоторые виды технологий могут выражаться в виде формул, проектов, патентов или программного обеспечения (цифруемые технологии). Другие подразумевают наличие неявных знаний (ноу-хау), касающихся методов производства и управления (нецифруемые технологии). Кроме того, некоторые виды технологий, относящиеся, например, к химическим формулам или более простому оборудованию, могут квалифицироваться как «включенные» в конкретные продукты и вследствие этого иметь возможность быть перепрограммированными. Некоторые технологии, используемые, в частности, в производстве сложных машин, оборудования или бизнес-услуг, не «включены» изначально в готовую продукцию. Поэтому их сложнее копировать или подвергнуть перепроектированию.

Трансфер технологий в широком смысле может быть определен как «любой процесс, в результате которого одна сторона получает доступ к

информации, которой обладает другая сторона, успешно ее осваивает (абсорбирует) и преобразует в производственную функцию» [Maskus, 2004, р. 14]. Более детальное определение дает WIPO¹: «Технологический трансфер представляет собой процесс обмена идеями, знаниями, технологиями и навыками с другим индивидуумом или институтом, который приводит к приобретению им этих идей, знаний, технологий и навыков» [Transfer of Technology, 2010]. Что касается **международного технологического трансфера**, то он представляет собой способ, посредством которого национальные экономические агенты получают доступ к зарубежным знаниям и технологиям и успешно применяют их в производственных процессах [Maskus, 2004, р. 17].

Традиционный взгляд на МТТ исходит из существующего технологического разрыва между компаниями развитых государств, владеющими наиболее продвинутыми технологиями, и агентами из развивающихся стран, стремящимися получить доступ к этим технологиям [Financing SMEs and Entrepreneurs, 2017, р. 336]. В этом контексте международный трансфер технологий рассматривается в качестве ключевого фактора роста эффективности производства и важным дополнением к внутренним источникам увеличения производительности труда, прежде всего, в развивающихся странах. Исследования показывают, что восприятие новейших зарубежных технологий может также иметь значительное влияние на смещение национальных ресурсов в сторону их более эффективного применения, а также на обеспечение структурной трансформации, которая является важнейшим фактором модернизации и экономического роста в развивающихся экономиках [Maskus, 2004, р. 17]. Однако процесс диффузии и абсорбции современных технологий, которому способствует международный технологический обмен, сегодня является одной из приоритетных задач экономической политики государств независимо от уровня их развития.

В рыночных экономиках значительная часть технологий производится в частном секторе и, соответственно, управляется частными акторами и принадлежит им. Высокие издержки, возникающие в процессе торговли технологиями, связаны с реальными условиями передачи их определенных видов (например, неосязаемых активов — tacit knowledge), с одной стороны, и с провалами рынка, которые особенно часто наблюдаются в данной сфере, с другой. Недостатки рынка, относящиеся к сфере технологического трансфера, и необходимость в поддержке диффузии знаний рассматриваются в качестве важного аргумента при

¹ World Intellectual Property Organization — Всемирная организация интеллектуальной собственности.

обосновании государственного вмешательства в данный процесс и выработке соответствующих стратегий.

Ключевые факторы, оказывающие влияние для МТТ как способа диффузии знаний и технологий, включают:

- доступ к реальным ноу-хау владеющих ими компаний (например, через входящие ПИИ);
- доступность в достаточной степени подготовленного персонала;
- наличие развитой научной инфраструктуры;
- благоприятные рыночная конъюнктура и бизнес-среда.

Исходя из этих факторов, многие страны разработали ряд стратегий, связанных с трансфером технологий и развитием инноваций, для обеспечения модернизационных процессов в экономике. При этом существует значительная дифференциация в акцентах на различных элементах таких стратегий в разных странах в зависимости от уровня экономического и технологического развития. При выработке мер, влияющих на МТТ, со стороны держателей технологий, его обычно рассматривают, прежде всего, с точки зрения действий, которые осознанно предпринимают владельцы технологий при обмене ими или их использовании в целях своего рода страховки при применении в новых условиях или новой среде. Традиционно технологически продвинутые развитые государства, являющиеся одновременно прямыми иностранными инвесторами, стремятся акцентироваться на торговой и инвестиционной открытости и защите прав интеллектуальной собственности (ПИС) в качестве ключевых факторов защиты ее и инвестиций в R&D, с одной стороны, и обеспечения регламентированного распространения / трансфера технологий, с другой. Производители технологий обычно заинтересованы в сокращении издержек, связанных с неопределенностью процесса технологического трансфера, и в защите своих прав на прибыль в результате его осуществления, а также в обеспечении сохранения эксклюзивных прав эксплуатации технологий.

В свою очередь, менее технологически развитые и развивающиеся страны склонны опираться на более специфические стратегии, связанные с содействием распространению технологий и знаний. Приобретатели технологий заинтересованы в минимизации затрат и максимизации выгод для национальной экономики сверх тех, которые возникают по определению, а также в стимулировании или принуждении осуществлять технологический трансфер по более низким ценам или в больших объемах, чем те, которые существуют на рынке. Другим методом, используемым импортерами, является выдвижение требований, таких как обязательное инвестирование в национальные R&D, обучение работников или местные компании в обмен на

вхождение прямых иностранных инвестиций на национальный рынок и др. [Ejiwale, 2014]. Следовательно, интересы и цели формирования стратегий государственного регулирования МТТ у производителей и импортеров технологий различны. Таким образом, существуют убедительные аргументы в пользу применения политики государственного вмешательства в сферу международного обмена технологиями. С другой стороны, имеют место и так называемые потенциальные ловушки, связанные с возможностью искажений или даже блокировки данного процесса, в случаях, с которыми более успешно мог бы справиться рынок. Кроме того, различные методы осуществления МТТ могут оказывать и позитивное, и негативное влияние с точки зрения воздействия на конкуренцию. Эффективность, возникающая в результате передачи технологий, и последствия, негативно влияющие на конкуренцию, подразумевают два взаимосвязанных набора факторов, которые определяют стимулы для их дальнейшей международной координации. Например, инструменты, которые стимулируют способность к абсорбции технологий в экономиках, где размещаются ПИИ, могут быть эффективными с точки зрения МТТ и, в условиях их горизонтального распространения, могут также положительно влиять на конкуренцию. Но иногда стратегии, связанные с технологическим трансфером, могут проявляться в преднамеренном предоставлении регулятивных или финансовых стимулов отдельной группе экономических субъектов, например иностранным инвесторам, передающим важные технологии. Исследования показывают: несмотря на то что зачастую эффективность таких стратегий является ограниченной, тем не менее в некоторых случаях они могут привести к положительным внешним воздействиям и, таким образом, поддержать цели МТТ, пусть и ценой значительного подрыва конкуренции. Классическим аргументом в пользу необходимости государственного вмешательства в эти процессы является то, что очень часто оценка правительством прибыли от будущих инвестиций в определенные технологии может быть выше по сравнению с оценками частных субъектов, поскольку последние могут не учесть положительные последствия таких инвестиций для развития национальной экономики и общества в целом. «Ведущая роль в разрешении конфликта частных и общественных интересов, — пишет А.А. Пороховский, — принадлежит государству, на котором лежит ответственность не только за правила игры в экономике, но и за приоритеты развития общества в целом» [Пороховский, 2019, с. 58].

В последние десятилетия стратегии, применяемые в сфере технологического трансфера, быстро развивались. Причинами их развития и изменений, прежде всего, являются:

- быстрый экономический рост и накопление капитала и знаний в ряде развивающихся стран;
- меняющиеся национальные и международные институциональные и регламентационные условия¹;
- развитие самих технологий, прежде всего в результате вступления в новый виток технологической революции, связанной с цифровизацией;
- развитие новых моделей международной конкуренции и производства и возрастание роли основанного на знаниях капитала и интернационализации производства в глобальных цепочках стоимости.

Каналы международного технологического трансфера

Международный трансфер технологий может осуществляться разными путями: через торговлю товарами, прямые иностранные инвестиции, межгосударственную миграцию работников, торговлю на рынках технологий (лицензирование) [Hoekman et al., 2005]. На многие ключевые способы передачи технологий могут влиять их владельцы. Существуют иные механизмы, не подпадающие под контроль владельцев технологий и не являющиеся предметом рыночных операций: обратное проектирование, исследования на базе находящейся в свободном доступе или купленной информации (опубликованные заявки на патенты, опубликованные исследования, конференции), передвижение ключевых специалистов и т.п. И наконец, неформальные каналы технологического обмена могут включать прямые приглашения на работу выпускников зарубежных университетов, обмен кадрами, совместные исследовательские проекты или специальные проекты на основе ПИИ. В последнем случае технологический трансфер часто представляет собой лишь один компонент более широкого проекта, а не автономную цель.

Роль и влияние торговли и ПИИ на трансфер технологий на самом деле достаточно трудно разделить. Эти каналы передачи технологий, будучи отчасти независимыми, могут быть взаимосвязанными: влияние ПИИ на передачу технологии может быть увязано с открытостью торговли и в некоторой степени с деловыми связями, создаваемыми в результате перемещения людей. Из этого следует,

¹ В качестве примера таких изменений можно привести тот факт, что ряд развитых стран (прежде всего, США) в последнее время усовершенствовали свои системы защиты прав интеллектуальной собственности. В результате получила развитие общемировая тенденция более совершенной защиты ПИС.

что передача технологий часто анализируется с учетом торговли, ПИИ и, в меньшей степени, миграции людей как канала доступа к технологиям. Поэтому считается, что национальная и международная политика, касающаяся торговли, лицензирования, движения людей и иностранных инвестиций, оказывает основное воздействие на трансфер технологий.

Рассмотрим основные каналы МТТ более подробно.

Международная торговля

Международная торговля по-прежнему играет ключевую роль в формировании мирового трансфера технологий. Это основано на двух утверждениях.

- Первое заключается в том, что с продаж товаров продаются и заключенные в них технологии. Именно поэтому импорт средств производства часто ассоциируется с развитием. Тем не менее значительная доля знаний, воплощенных в средствах производства и необходимая для их использования, представляет собой неосязаемые активы, которые сложно или вообще невозможно передать.
- Второе утверждение состоит в том, что важным фактором в передаче технологии является стоимость доступа. При обсуждении мер, в частности в рамках ВТО, связанных с либерализацией международной торговли, утверждается, что сокращение юридических, организационных и политических барьеров в торговле, в частности в отношении товаров с высокой долей добавленной стоимости, т.е. включающих существенный компонент высоких технологий, могло бы снизить стоимость технологического трансфера. С этой точки зрения ограничительная торговая практика затрудняет местным фирмам процесс внедрения технологий, делая его более дорогостоящим. Снижение торговых барьеров на пути внедрения технологий может в итоге положительно влиять на экономический рост. Однако сама по себе торговля не является нейтральным каналом передачи технологии. Технологические инновации требуют предварительных инвестиций и принятия определенных рисков. Инновационные фирмы идут на такие риски, полагаясь на то, что регулирование интеллектуальной собственности будет являться определенной страховкой в получении соответствующей прибыли от инновационной деятельности. Такие фирмы — держатели технологий — стремятся

контролировать их распространение. Тем не менее передача технологий через импорт товаров, даже в условиях полной открытости в торговле, рискует оказаться ниже уровней, оптимальных для местного экономического развития. Это, в свою очередь, открывает возможности для активной экономической политики в данной сфере.

Исследования показывают, что в случае торговли Север — Юг открытость в торговле оказывает большее влияние на общую производительность факторов производства в развивающихся странах — импортерах технологий, чем инвестиции в научные исследования и разработки. Это означает, что большая часть передачи технологий в данном направлении происходит за счет импорта технологически емких товаров.

Таблица 6 иллюстрирует абсолютные значения и динамику экспорта высокотехнологичной продукции за период 2012–2013 гг. Очевидно, что устойчивое лидирующее положение занимает КНР. Такая ситуация имела место в течение периода с 2007 по 2013 г., эта тенденция сохраняется и в настоящее время. При этом Китай лидирует в экспорте не только высокотехнологичной, но и особо высокотехнологичной продукции. За ним следуют США, Германия и Республика Корея. Причем по объему **чистого** экспорта высокотехнологичной продукции Корея занимает 3-е место после Китая и Германии, обеспечивая 11% общемирового экспорта. На протяжении последних более чем 40 лет эта страна показывает беспрецедентные темпы технологического роста благодаря грамотной государственной политике в этой сфере [Рассадина, 2020].

Не ставя в этом исследовании цель подробно проанализировать позицию России, следует лишь констатировать тот факт, что она остается «узконишевым производителем и экспортером высокотехнологичной продукции со слабыми конкурентными позициями по большинству товаров и высокой зависимостью от импорта из стран, введших против нее санкции». К сожалению, по большинству сегментов, связанных с производством и экспортом высокотехнологических товаров, позиции России являются «умеренно слабыми» или «устойчиво отрицательными» [Гнидченко и др., 2016, с. 65, 66]. Однако в ряде сегментов реального сектора она занимает лидирующие экспортные позиции. Это касается, прежде всего, экспорта продуктов, связанных с космическими, оборонными, ядерными технологиями, турбинами и двигателями. В частности, РФ обладает устойчивыми конкурентными преимуществами в сфере производства некоторых типов турбореактивных двигателей и газовых турбин, реактивных двигателей.

Таблица 6

**Крупнейшие экспортеры
высокотехнологичной продукции в 2012—2013 гг.**

Страна-экспортер	Место в рейтинге	Изменение места	Экспорт высокотехнологичной продукции, млн долл.	Доля на мировом рынке высокотехнологичной продукции, %	Изменение доли на мировом рынке высокотехнологичной продукции, %	Преобладающий сегмент высокотехнологичной продукции
Китай	1	—	761 906	27	↑↑ (7,1)	ННТ (57)
США	2	—	317 573	11	↓ (−3,9)	ННТ (57)
Германия	3	—	311 806	11	— (−0,4)	ННТ (50)
Южная Корея	4	↑	167 827	6	— (0,5)	МНТ (52)
Япония	5	↓	164 331	6	↓ (−1,4)	МНТ (55)
Сингапур	6	↓	160 744	6	— (0,1)	ННТ (73)
Франция	7	↓	159 820	6	— (0)	ННТ (67)
Нидерланды	8	—	110 832	4	— (−0,4)	ННТ (55)
Швейцария	9	↑	88 498	3	— (0,4)	МНТ (53)
Бельгия	10	↓	77 071	3	— (−0,4)	МНТ (59)
Итого в целом по крупнейшим экспортерам высокотехнологичной продукции			2 320 410	81	↑ (1,5)	ННТ (55)

Условные обозначения. МНТ — умеренно высокотехнологичный экспорт; ННТ — особо высокотехнологичный экспорт.

Источник: [Гниденко и др., 2016, с. 60].

Лицензирование

Важным способом международного трансфера технологий является торговля непосредственно технологиями, в частности лицензирование. Однако этот канал может создавать серьезные трудности в тех случаях, когда между потенциальными партнерами по сделке имеются существенные различия в отношении их доступа к информации и знаниям и, следовательно, их переговорного потенциала. С точки зрения лицензиата решение о получении лицензии предполагает проведение оценки потенциала роста и размера рынка продукции, а также инфраструктуры человеческого капитала и услуг, которые позволят обеспечить необходимую адаптацию к лицензированным продуктам или производственным технологиям и вывести их на рынок. Основной проблемой лицензиара будет получение роялти, которое будет достаточным стимулом к принятию на себя риска возникновения потенциальных проблем, таких как возвращение указанных роялти, утечка продукции на нелицензионные рынки и реверсивная разработка собственных технологий. В целом использование лицензирования в качестве способа передачи технологий непосредственно связано с наличием технологических навыков, а также научно-исследовательской и опытно-конструкторской поддержки для адаптации технологий и обучения персонала. Это означает, что использование лицензирования связано с общим уровнем технологического развития страны и, как правило, более распространено в развитых и некоторых быстро развивающихся экономиках (таких как Россия, Китай, Бразилия). Для обеспечения эффективного функционирования этого способа передачи технологий страна должна обладать достаточно развитой функциональной инновационной системой, а частные фирмы — адекватной способностью к абсорбции технологий, о которой будет сказано ниже.

Прямые иностранные инвестиции

Важнейшую роль в МТТ играют прямые иностранные инвестиции. Прежде всего, это относится к их влиянию на процессы экономического и технологического развития в принимающих экономиках. Наряду с предоставлением капитала, обеспечением занятости и вовлечением местных партнеров в существующие международные цепочки стоимости, ПИИ являются средством трансфера технологий и знаний, в том числе и многих так называемых мягких технологий, таких как управленческие навыки, маркетинг или знания, касающиеся стандартов и правил на экспортных рынках.

В исследовании, проведенном UNCTAD в 2013 г., рассматривается роль ПИИ в глобальных производственно-сбытовых цепочках (ГПСЦ), включая их возможный вклад в технологическое обучение работников предприятий развивающихся стран. Исследование показало, что среди различных возможных методов управления в ГПСЦ в тех случаях, когда ведущая фирма непосредственно осуществляет операции и участвует во внутрифирменной торговле, воздействие ПИИ, как правило, является позитивным с точки зрения передачи знаний. В то же время степень горизонтальных и вертикальных побочных эффектов различна в зависимости от страны и отрасли. В исследовании делается вывод о том, что, хотя имеются реальные потенциальные выгоды от осуществления данных процессов, они не являются автоматическими, и регулирование должно учитывать несколько потенциальных рисков. Один из таких рисков — создание определенной зависимости от узкой технологической базы [Global Value Chains, 2013].

Отдельный аспект в контексте ПИИ как канала передачи технологий — интернационализация научно-исследовательской и опытно-конструкторской деятельности ТНК. В Докладе UNCTAD 2005 г. рассматривается тенденция расширения возможностей для передачи технологий, а также создания условий для разработки технологий в новой среде. Это может позволить некоторым принимающим странам укрепить свой технологический и инновационный потенциал, но в то же время привести к маргинализации тех стран, которым не удастся встроиться в глобальную инновационную деятельность. В Докладе говорится о том, что интернационализация R&D не является новым явлением, поскольку ТНК всегда было необходимо адаптировать свои технологии на местном уровне для достижения коммерческого успеха в принимающих странах. Во многих случаях в связи с этим был необходим определенный трансфер исследований и разработок в принимающие страны [World Investment Report, 2005]. Тем не менее основной объем инвестиций в R&D сосредоточен в материнских компаниях, а не в зарубежных филиалах. Выстраивая глобальные цепочки создания стоимости, ТНК контролируют их базовые фрагменты: научные исследования и разработки, использование интеллектуальной собственности (патенты, лицензии, ноу-хау), финансирование, маркетинговые и рекламные услуги, — удерживая их за материнскими фирмами. Таким образом, производящим или сборочным филиалам остается лишь несколько процентов добавленной стоимости, а основные финансовые потоки концентрируются в материнской компании. Аналогичным является распределение добавленной стоимости и в случаях производства гораздо более простых — средне- или низкотехнологичных продуктов. Блокируя перемещение исследований и разработок

за пределы стран базирования, ТНК тем самым препятствуют самостоятельному научно-технологическому развитию стран, где расположены их филиалы. Сегодня новым сдвигом в инновационном потенциале ТНК в развивающихся странах является все большее распространение создания в них условий для R&D, которые выходят за рамки адаптации к местным рынкам. Это является важным сдвигом в развитии инновационного потенциала, так как, по консервативным оценкам, на ТНК, несмотря на сокращения объема их деятельности, все еще приходится почти половина глобальных расходов на исследования и разработки и по меньшей мере две трети расходов на R&D в сфере предпринимательства [World Investment Report, 2018].

Поскольку ПИИ обладают значительным потенциалом в осуществлении трансфера технологий, директивные органы принимающих стран предусматривают и обосновывают различные меры, направленные на их привлечение. В качестве примера можно привести создание в 2003 г. в Республике Корея компании «ИнвестКорея» с мандатом на поощрение ПИИ в R&D [Kim, 2003]. Это привело к созданию Корейского фонда международного сотрудничества в области науки и техники, который служит связующим звеном между национальными и иностранными центрами в сфере R&D.

ПИИ играют значительную роль в технологическом развитии КНР. Только за период 2010–2019 гг. 20 крупнейших зарубежных ТНК (Amazon, Alphabet и Volkswagen и др.) осуществили в Китае 73 проекта в области R&D. Причем следует отметить тот факт, что если в начале 2000-х гг. создание зарубежными фирмами центров R&D в Китае определялось в основном низкой стоимостью земли, рабочей силы и капитала, то сегодня приоритетным фактором для локализации R&D стало наличие в стране высококвалифицированных специалистов и технологий [Хейфец, 2020, с. 111]. Именно развитие этих двух факторов позволило Китаю к середине 2000-х гг. сосредоточиться на производстве собственных НИОКР¹.

Несмотря на то что в последние шесть лет объем поступающих ПИИ в Россию несколько снизился², она остается крупнейшим реципиентом среди стран Восточной Европы и бывших союзных республик. При

¹ Успехи Китая в технологической сфере связаны в том числе с приоритетным финансированием сферы R&D, которое в последние 20 лет выросло почти в 50 раз и составило в 2019 г. порядка 450 млрд долл. Это позволило стране занять по данному показателю 2-е место в мире после США [Хейфец, 2020, с. 110].

² Объем поступивших в 2018 г. ПИИ в РФ достиг 13,3 млрд долл., что составляет примерно треть от среднего значения притоков ПИИ в российскую экономику в первой половине 2010-х гг. [Драпкин и др., 2020, с. 70].

этом влияние ПИИ на развитие российских компаний и экономики в целом не однозначно. Мощное конкурентное воздействие зарубежных компаний на российские фирмы приводит к сокращению рыночной доли последних, снижая в целом внутренние инвестиции в российской экономике [Драпкин и др., 2020, с. 81]. Не выдерживая конкуренции с мощными высокотехнологичными зарубежными ТНК, значительное число российских компаний или совсем уходят с рынка, или вытесняются в менее технологичные рыночные сегменты с соответственно более низкой долей добавленной стоимости и более низким платежеспособным спросом на свою продукцию. Данные отрицательные воздействия чаще возникают в рамках одной отрасли, поэтому их называют внутриотраслевыми или горизонтальными.

В то же время ПИИ способствуют активизации борьбы за долю рынка, что, в свою очередь, стимулирует российские компании к развитию, вынуждая модернизировать производство, внедрять инновации, инвестировать капитал в продвижение своей продукции, заниматься активным поиском новых производственных и рыночных ниш и т.п. В более длительной перспективе взаимодействие зарубежных и российских компаний может способствовать росту эффективности последних и возвращению ими части ранее утраченной доли на рынке. Основную роль в возникновении положительного влияния данных процессов на российские компании и экономику в целом играет распространение знаний и современных технологий. Российским компаниям, находящимся в непосредственной близости к более эффективным иностранным фирмам, проще заимствовать продвинутые технологии в сфере производства и управления, чтобы впоследствии использовать их для повышения собственной эффективности. Государственное регулирование в этой сфере должно быть направлено прежде всего на привлечение ПИИ для производства товаров с высокой долей добавленной стоимости, ранее не производившихся в нашей стране. При этом необходимо стимулировать закупки сырья и промежуточных продуктов внутри страны для обеспечения потребности своих производств [Драпкин и др., 2020, с. 81].

Способность к абсорбции как фактор эффективности МТТ

Ключевым фактором, влияющим на распространение знаний и технологий и, таким образом, на модернизационные преобразования в конкретной стране и ее способность «догнать» более технологически развитые государства, является **способность к абсорбции**. Способность к абсорбции знаний и технологий предполагает наличие нескольких факторов:

- высококвалифицированного человеческого капитала;
- определенного уровня технологического развития;
- доступа к соответствующему финансированию;
- адекватной технологической инфраструктуры.

Эти факторы делают возможным восприятие (абсорбцию) и воспроизведение знаний и технологий, полученных из внешних источников [Criscuolo et al., 2002].

Способность к абсорбции стимулирует обладателей технологий к передаче знаний. Дело в том, что частный сектор может быть в этом не заинтересован в том случае, если это не соответствует его собственным бизнес-интересам. Однако, скорее всего, взаимовыгодные возможности в результате технологического трансфера будут иметь место в случае наличия в принимающей стране условий для восприятия новых технологий. Это подразумевает изначальное обладание компанией определенным уровнем развития собственных технологических возможностей. Обзор ПИИ и данных экономического роста в развивающихся странах показывает, что чем больше технологический разрыв между страной-инвестором и страной, принимающей ПИИ в качестве источника современных технологий, тем меньше их влияние на экономический рост в последней [De Mello Jr., 1997, p. 27]. По мнению Козна, наличие собственных R&D выступает в качестве одного из приоритетных факторов, усиливающих способность фирм ассимилировать и использовать внешние знания [Cohen, Levinthal, 1990, p. 128–130].

Следует отметить тот факт, что влияние собственных R&D на способность к абсорбции слабее в экономиках крупных развитых стран, входящих в ОЭСР. Возможно, это связано с ориентацией последних на создание новых, а не на абсорбцию внешних технологий [Kneller, 2005, p. 14].

Одним из ключевых факторов, направленных на рост способности осваивать и применять новые знания, является **наличие соответствующего человеческого капитала и образования**. Профессиональная подготовка как на общегосударственном уровне, так и на уровне фирмы, расширение пула квалифицированной обученной рабочей силы, способной воспринимать и распространять новые знания и технологии, являются необходимыми условиями, влияющими на успешность процесса МТТ. Это, в свою очередь, подразумевает повышение качества высших образовательных учреждений и научной инфраструктуры, совершенствование системы отношений между образовательными и научными институтами, с одной стороны, и предприятиями, — с другой, а также лучший доступ к соответствующему финансированию. При этом внутрифирменное обучение также может быть весьма эффективным.

Исследования показывают, что те местные компании, которые обеспечили обучение для своих работников, в значительной степени выиграли от входящих ПИИ [Girma, 2009, p. 866–873].

Целевое финансирование обучения и поддержка цепочек «университеты — компании» способствуют созданию экосистем, в которых эксперты, обладающие необходимыми компетенциями, могут заниматься разработкой инновационных продуктов. Там же, где это невозможно, решением проблемы является применение стратегий по привлечению иностранных работников или обучение своих работников за рубежом, а также стимулирование создания партнерств между национальными компаниями и зарубежными фирмами.

Анализ стратегий, связанных с МТТ, в странах, входящих в ОЭСР, показал, что более половины из них проводят политику, облегчающую инвесторам доступ к высококвалифицированному человеческому капиталу в технологически интенсивных областях. В частности, этот подход занимает видное место в развитых странах, где такое содействие принимает форму связей между техническими школами и предприятиями. Например, во Франции существует сложившаяся сеть взаимоотношений между инженерными школами и фирмами. А в Корее Управление омбудсмана продвигает набор будущих выпускников для работы в иностранных инвестиционных компаниях непосредственно в кампусе. Такой рекрутинг касается технологически интенсивных отраслей — автомобилестроения, электроники и ИТ. Аналогичная политика проводится и в некоторых развивающихся странах, например в Бразилии, где Агентство по поощрению инвестиций помогает иностранным инвесторам выявлять местные компании, университеты и исследовательские центры для создания партнерств и совместных предприятий.

Одним из факторов, негативно влияющих на потенциал абсорбции, может быть отсутствие у фирмы возможности получать финансирование на развитие R&D или на внедрение конкретных технологий из-за слабого развития местных финансовых институтов или ограниченных корпоративных финансовых ресурсов [Financing, 2017]. Еще одним негативным фактором может быть низкий уровень конкуренции в местной деловой среде, что повышает стоимость инвестиций и производства и тем самым снижает стимулы для развития инноваций. Государственное регулирование в этом случае должно быть направлено на обеспечение необходимых рыночных условий, стимулирующих конкуренцию, с тем чтобы обеспечить местным фирмам стимулы к инновационному развитию. «Защита конкуренции относится к одной из главных функций государства, поскольку конкурентный механизм призван не только противостоять монополизму в предпринимательской сфере,

но и способствовать оптимизации уровня цен, защищая интересы всех потребителей» [Пороховский, 2019, с. 58].

Таким образом, способность к абсорбции современных технологий в значительной степени основывается на уровне экономического и институционального развития конкретной страны и зачастую связана с более широким спектром инструментов государственного регулирования, которые сложно реформировать в короткое время. Тем не менее существует убедительное свидетельство того, что выбор правильной стратегии повышает способность к абсорбции в развивающихся и «догоняющих» экономиках.

В качестве примера эффективной государственной политики в направлении повышения абсорбционной способности приведем реализацию стратегий Китая и Индии в сфере производства возобновляемых видов энергии.

Экономическая политика, проводившаяся в Китае в течение 15 лет, играла основную роль в создании технологической абсорбционной способности в целом, и в частности в сфере производства ветряных двигателей. В 2005 г. в КНР был издан закон о производстве возобновляемых видов энергии, который делал акцент на создании индустрии ветряных турбин и ставил задачу расширения возможностей китайских фирм по развитию инноваций в этом сегменте. Правительство содействовало развитию R&D путем поощрения иностранных инвестиций, сотрудничества местных и иностранных компаний, а также путем стимулирования обучения работников специалистами из мультинациональных корпораций. В 2009 г. в целях повышения качества производства ветряных турбин, выпускаемых в стране, Министерство финансов КНР отменило пошлины на вводимые турбины. Но это касалось только тех производителей, которые достигли определенного минимума производства, воспитали профессиональную команду работников в сфере R&D и параллельно обладали определенным опытом производства в электротехнике и машиностроении. Такие меры способствовали созданию китайских структур в сфере R&D, а также существенно расширили возможности партнерства китайских предприятий с иностранными фирмами, способствуя развитию технологического сотрудничества [Sklarew, 2011]. Еще одной иллюстрацией может служить основание в 2011 г. Goldwind University, созданного Goldwind Science and Technology Co., ставшего первым китайским корпоративным университетом в сфере индустрии производства ветряных турбин. Этот университет обеспечивает подготовку инженерного состава и рабочих для данной отрасли. Такие меры способствовали консолидации технологических возможностей китайских компаний путем доведения до необходимого профессионального

уровня китайских работников и расширения тем самым абсорбционных возможностей индустрии по производству ветряных турбин.

В Индии правительство расширило для местных компаний возможности технологического обучения и тренингов персонала за рубежом, а также для участия в зарубежных совместных предприятиях и дочерних компаниях. Подобные меры включали в том числе ослабление финансовых требований к компаниям, финансирующим обучение своего персонала за границей [Sklarew, 2011]. Основным механизмом приобретения технологий было участие в стратегических инвестициях, направленных на развитые страны, при одновременном укреплении собственного потенциала Индии в области технологических инноваций [Pradhan, Singh, 2009, p. 156–187]. В результате в настоящее время индийский сектор производства возобновляемых видов энергии показывает устойчивые темпы роста, а индийские компании активно функционируют на международном уровне. Примером может служить индийская компания Suzlon, которая в целях повышения технологического уровня наняла на работу высококвалифицированный иностранный персонал, параллельно осуществляя обучение своих работников в Германии. Кроме того, компания заключила соглашение с немецкой фирмой Repower по созданию в Германии совместного Технологического центра возобновляемых видов энергии — Renewable Energy Technology Center (RETC) [Sklarew, 2011].

В разных странах существуют дифференцированные подходы, связанные с административными упрощениями, способствующими росту абсорбционного потенциала в отношении конкретных секторов и технологий. Например, в Таиланде разрешение на ввоз в страну квалифицированных рабочих и экспертов предоставляется только в тех сферах деятельности, в которые поощряются инвестиции. Это касается, в частности, биотехнологий и инженерного проектирования. В Чили иностранные специалисты, имеющие научную степень, могут получить освобождение от взносов в систему социального обеспечения. Индия также может служить примером структурированного подхода к упрощению секторальных административных мер. В приоритетных секторах индийское правительство обеспечивает доступ ПИИ по «автоматическому маршруту», что предполагает снижение бюрократической нагрузки. Например, заявители из оборонного, телекоммуникационного и вещательного секторов не нуждаются в разрешении Резервного банка Индии для создания филиала или проектного учреждения [Sklarew, 2011].

Таким образом, для создания возможности абсорбирования технологий, прежде всего в странах с более низким уровнем экономического

и технологического развития, необходимым условием являются проведение государственной политики, стимулирующей инвестирование компаниями в R&D, а также обеспечение доступа к высококвалифицированной рабочей силе и ее подготовка. В качестве важнейших факторов выступает также наличие в принимающей стране адекватного государственного финансирования R&D, соответствующей институциональной инфраструктуры и общего уровня образования. Все эти факторы способствуют эффективности осуществления МТТ. Диаграмма 1 графически иллюстрирует объемы применяемых мер, стимулирующих МТТ, в различных странах.

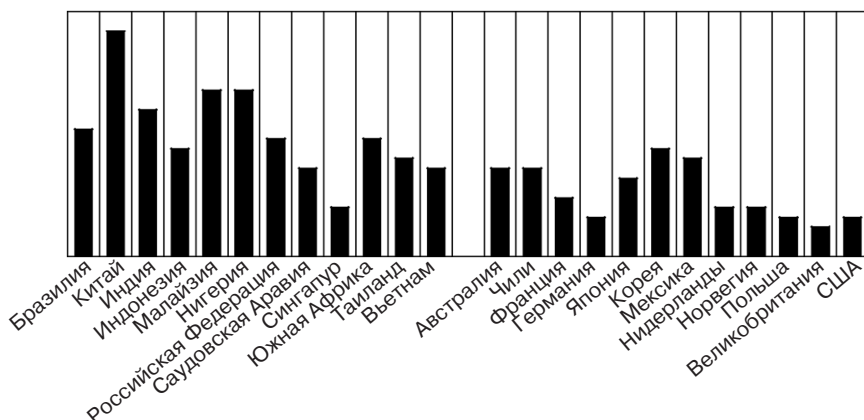


Диаграмма 1. Применение стратегий в сфере МТТ по странам

Источники: материалы ОЭСР «Доля МТТ в общем объеме технологий» (OECD, 2017; OECD, 2016; OECD, 2015).

Из диаграммы видно, что меры, связанные с продвижением международного трансфера технологий, не столь широко применяются в развитых странах, но в большей степени распространены в развивающихся и быстро растущих экономиках. Что касается России, то по применению мер, стимулирующих технологический обмен, она находится между основными быстро растущими экономиками и развитыми странами.

Выводы

Несмотря на «торможение» глобализации и наблюдаемый сегодня тренд к протекционизму, возрастает роль международного обмена технологиями в качестве важнейшего фактора технологической

модернизации, диффузии современных знаний и инноваций, доступа к передовым зарубежным технологиям. По данным Всемирной организации интеллектуальной собственности и ВТО, мировой объем поступлений только в виде роялти за пользование интеллектуальной собственностью и лицензионных платежей составил в 2016 г. более 314 млрд долл., показав рост в 30% за период 2011–2016 гг. [World Trade Report, 2017].

В современной мировой экономике, характеризующейся растущей конкуренцией и географически раздробленной производственной деятельностью, знания и инновации становятся все более важным источником устойчивых конкурентных преимуществ и приоритетным направлением экономической политики государств. Хотя многие технологии разрабатываются, хранятся и управляются частными субъектами, различные стратегии и методы их регулирования могут влиять на выбор конкретных компаний и тем самым формировать глобальное распределение связанных с технологическим обменом экономических выгод. Прежде всего, эти стратегии касаются международной торговли продуктами высокотехнологичной продукции и прямых иностранных инвестиций — основных каналов международного технологического трансфера.

Прямые иностранные инвестиции являются важнейшим каналом МТТ. Широко распространены меры по поощрению ПИИ, нацеленные на инвестиции, связанные с технологиями, в конкретных странах и секторах. Тем не менее имеющиеся данные свидетельствуют о возможном ограничении их влияния на передачу новейших технологий в развивающиеся страны, а также на международную конкуренцию. Функционирование цепочек создания стоимости создало новые возможности для применения трансфера технологий, требуя координирования различных видов экономической политики конкретных стран и усиливая взаимозависимость между ними. Эти факторы привели также к возникновению множества новых проблем и повлияли, в частности, на ход дискуссии о роли открытости в стратегиях в области технологий и инноваций.

До сих пор не существует общепринятого понимания того, что представляют собой стратегии МТТ в контексте их воздействия на международную конкуренцию. Вместе с тем меры, связанные с эффективностью технологического обмена и способностью к абсорбции технологий, с одной стороны, и их возможное негативное влияние на конкуренцию, с другой, представляют собой два фактора, которые, вероятно, будут определять стимулы для дальнейшей международной координации мер, связанных с МТТ.

Все страны, независимо от уровня экономического и технологического развития, применяют стратегии, связанные с поощрением технологического обмена. Однако в развивающихся и быстро растущих экономиках они используются шире. При этом акценты на различных элементах политики в области технологического обмена существенно различаются в странах, находящихся на разных уровнях развития.

Приоритетным фактором, влияющим на МТТ в контексте стимулирования национальной технологической модернизации, является способность к абсорбции. При этом стратегии, касающиеся стимулирования абсорбционного потенциала, обычно предусматривают применение горизонтальной внутренней экономической политики, связанной в том числе с образованием и подготовкой рабочей силы, учебными и научными учреждениями и их связями с бизнесом, а также с деловым климатом и доступом к финансированию.

Несмотря на определенные успехи в развитии современных, прежде всего цифровых, технологий (преимущественно в сфере госуслуг), наша страна, к сожалению, все еще сохраняет статус «догоняющей» по отношению к наиболее продвинутым в технологическом отношении государствам. Россия находится в основном на стадии четвертого технологического уклада, лишь с некоторыми элементами пятого, в то время как наиболее продвинутые страны уже начинают переходить к шестому технологическому укладу. С этим связана поставленная в майских указах Президента РФ приоритетная задача совершения технологического прорыва [Указ Президента РФ, 2017]. Тот факт, что цель преодоления технологического отставания нашей страны переходит из одних указов в другие, так и не воплощаясь в полной мере в жизнь, говорит о том, что по-прежнему не функционирует системный комплексный подход к решению этой задачи на макроэкономическом уровне [Концепция долгосрочного социально-экономического развития России на период до 2020 года]. Это касается и роли государства в осуществлении технологических преобразований. Проявляя зачастую излишнее и не всегда оправданное вмешательство в предпринимательскую деятельность, государство вместе с тем демонстрирует недостаток применения своей регулирующей роли там, где это действительно необходимо. Несмотря на определенные положительные сдвиги последних лет, остается проблема низкой заинтересованности большей части российского бизнеса в реальных технологических и инновационных преобразованиях. Это касается прежде всего сферы материального производства. Одной из причин такого положения дел является то, что система патернализма остается все еще весьма распространенной чертой российской экономики. Зачастую главной задачей субъектов хозяйствования становится

стремление не к развитию, а к «налаживанию отношений» с теми, от кого они зависят. Технологическое развитие не рассматривается предпринимателем в качестве инструмента конкуренции [Сорокин, 2020, с. 22]. Минимизации таких эффектов должны способствовать государственные меры, стимулирующие заинтересованность частного бизнеса в модернизационной деятельности на основе современных технологий. На это должны быть нацелены в том числе инструменты и стратегии, связанные с участием России в международном технологическом обмене.

Обмен знаниями и технологиями в различных областях оказывает глубокое и длительное влияние на развитие всех стран, дает возможность решать новые и старые проблемы. Пандемия COVID-19, с которой столкнулось человечество, наиболее остро обозначила необходимость сосредоточения на развитии науки, технологий и инноваций как в теоретическом, так и в прикладном направлениях. На передний план вышло требование научно-технологического сотрудничества и обмена технологиями, в данном случае медицинскими и медико-биологическими, между странами в целях борьбы с коронавирусом и разработки соответствующих стратегий на будущее. Постановка именно этой цели была озвучена на заседании Комиссии ООН по развитию науки и технологий (The United Nations Commission on Science and Technology for Development (CSTD)), состоявшемся в мае 2020 г.¹

21 апреля 2020 г. Европейская комиссия открыла интернет-портал, на котором ученые из разных стран могут делиться результатами исследований по COVID-19. На нем уже публикуются научные и практические результаты — от геномных данных о вирусе до эпидемиологических исследований. Портал заработал в рамках находящегося в стадии разработки проекта так называемой «Открытой науки» и будет включать единые платформы с данными экспериментов и наблюдений. Процесс разработки данного проекта активно поддерживается ЮНЕСКО и рядом других международных организаций. Пандемия существенно ускорила процесс его разработки. При этом темпы обмена современными технологиями и соответствующей информацией на портале в разы превышают те, которые наблюдались 30 лет назад, во время координации усилий в борьбе с ВИЧ, и оцениваются как беспрецедентные [Дежина, 2020].

Мы наблюдаем сегодня новый этап выработки стратегий по международной координации в обмене знаниями и технологиями, научной

¹ URL: <https://unctad.org/en/Pages/CSTD/CSTD-and-COVID-19.asp> (дата обращения: 11.07.2020).

кооперации разных стран. Данный опыт, коснувшийся в настоящее время прежде всего медицинской и медико-биологической сфер знаний, может применяться в будущем и при решении других проблем и вызовов, стоящих перед человечеством, — экономических, социальных, климатических, психологических и т. д.

Литература

- Гнидченко А., Могилат А., Михеева О., Сальников В. Трансфер зарубежных технологий: оценка зависимости российской экономики от импорта высокотехнологичных товаров // Форсайт. Т. 10. № 1. 2016. С. 53–67.
- Дежина И. Международное научное сотрудничество: что меняет пандемия? Май 2020 г. URL: <https://russiancouncil.ru/analytics-and-comments/analytics/mezhdunarodnoe-nauchnoe-sotrudnichestvo-cto-menyaet-pandemiya/> (дата обращения: 11.07.2020).
- Драпкин И., Лукьянов С., Бокова А. Влияние прямых иностранных инвестиций на внутренние инвестиции в российской экономике // Вопросы экономики. 2020. № 5. С. 69–85.
- Концепция долгосрочного социально-экономического развития России на период до 2020 года. URL: <http://static.government.ru/media/files/aaooFKSheDLiM99HEcyrgytfmGzrnAX.pdf> (дата обращения: 21.02.2020).
- Пороховский А. Частные и общественные интересы как факторы развития в условиях цифровизации // Экономическое возрождение России. 2019. № 2(60). С. 55–61.
- Рассади́на А. Роль планирования в модернизационном развитии. Опыт Республики Корея // Вестник Московского университета. Сер. 6. Экономика. 2020. № 1. С. 197–214.
- Сорокин Д. Политическая экономия технологической модернизации // Экономическое возрождение России. 2020. № 1. С. 18–24.
- Указ Президента РФ от 07.05.2017 «О национальных целях и стратегических задачах развития Российской Федерации на период до 2024 года». URL: <http://static.kremlin.ru/media/acts/files/0001201805070038.pdf> (дата обращения: 15.12.2019).
- Хейфец Б. Технологическое возвышение Китая: новые вызовы для России // Вопросы экономики. 2020. № 6. С. 104–120.
- Coe D., Helpman E. International R&D Spillovers // European Economic Review. 1995. № 39. P. 859–887.
- Cohen W., Levinthal D. Absorptive capacity: A new perspective on learning and innovation // Administrative science quarterly. 1990. P. 128–152.
- Criscuolo P., Narula R., Verspagen B. The relative importance of home and host innovation systems in the internationalization of MNE R&D: a patent citation analysis // Research Memorandum from Maastricht University, Maastricht Economic Research Institute on Innovation and Technology (MERIT). 2002. No. 35.

- De Mello Jr. Foreign direct investment in developing countries and growth: A selective survey // *The Journal of Development Studies*. 1997. No. 34(1). P. 1–34.
- Ejiwale J. Breaking Impediments to Technology Transfer through Foreign Trained Nationals // *International Journal of Business, Humanities and Technology*. 2014. No. 4(4).
- Financing SMEs and Entrepreneurs: An OECD Scoreboard. OECD Publishing. Paris, 2017.
- Fu X., Zhang J. Technology Transfer, Indigenous Innovation and Leapfrogging in Green Technology: The Solar-PV Industry in China and India // *Journal of Chinese Economic and Business Studies*. 2011. No. 9(4). P. 329–347.
- Girma S., Gong Y., Görg H. What determines innovation activity in Chinese state-owned enterprises? The role of foreign direct investment // *World Development*. 2009. No. 37(4). P. 866–873.
- Global Value Chains: Investment and Trade for Development. United Nations publication. World Investment Report. New York and Geneva, 2013.
- Hoekman B., Maskus K., Saggi K. Transfer of Technology to Developing Countries: Unilateral and Multilateral Policy Options // *World Development*. 2005. No. 33(10). P. 1587–1602.
- Keller W. Do Trade Patterns and Technology Flows Affect Productivity Growth? // *World Bank Economic Review*. 2000. Vol. 14. No. 1. P. 17–47.
- Kim L. Technology Transfer & Intellectual Property Rights. The Korean Experience. UNCTAD-ICTSD Project on IPRs and Sustainable Development // *Intellectual Property Rights and Sustainable Development*. 2003. June.
- Kneller R. Frontier technology, absorptive capacity and distance // *Oxford Bulletin of Economics and Statistics*. 2005. No. 67(1). P. 1–23.
- Krammer S. Assessing the Relative Importance of Multiple Channels for Embodied and Disembodied Technological Spillovers // *Technological Forecasting and Social Change*. 2014. Vol. 81. P. 272–286.
- Localising Data in a Globalised World. OECD Publishing. Paris, 2016.
- Maskus K. Encouraging International Technology Transfer (Vol. 7). Geneva: International Centre for Trade and Sustainable Development, 2004.
- McMillan M., Rodrik D. Globalization, Structural Change and Productivity Growth, with an Update on Africa. National Bureau of Economic Research // *World Development*. 2014. Vol. 63. Nov. P. 11–32. URL: drodrik.scholar.harvard.edu (дата обращения: 03.11.2019).
- Policy Framework for Investment. OECD Publishing. Paris, 2015.
- Pradhan J., Singh N. Outward FDI and Knowledge Flows: A Study of the Indian Automotive Sector // *International Journal of Institutions and Economies*. 2009. No. 1 (1). P. 156–187.
- Sklarew J. How can China and India serve as models for developing nations striving to build absorption capacity for renewable energy technologies. *Renewable Energy*. L. & Pol'y Rev. F., 2011.
- Stone S., Shepherd B. Dynamic Gains from Trade: The Role of Intermediate Inputs and Equipment Inputs // *OECD Trade Policy Paper* № 110. Paris: OECD, 2011.

- Transfer of Technology. Document prepared by the Secretariat, Standing Committee on the Law of Patents, Fourteenth Session. WIPO. Geneva, January 25 to 29. 2010. URL: http://www.wipo.int/edocs/mdocs/scp/en/scp_17/scp_14_4_rev_2.pdf. (дата обращения: 18.03.2020).
- World Investment Report. UNCTAD. Geneva, 2005, 2007, 2015, 2018.
- World Trade Report 2017. Trade, Technology and Labour. By World Trade Organization. November 28, 2017. [Brookings.edu>book/world-trade-report-2017](https://www.brookings.edu/book/world-trade-report-2017) (дата обращения: 02.06.2020).
- Zhu L., Jeon B. International R&D Spillovers: Trade, FDI, and Information Technology as Spillover Channels // Review of International Economics. 2007. Vol. 15. No. 5. P. 955–976.

4. ГЛОБАЛИЗАЦИЯ КОНКУРЕНЦИИ КАК ГЕНЕРАТОР ИНТЕРНАЦИОНАЛИЗАЦИИ ХОЗЯЙСТВА И ПРОТИВОРЕЧИЙ СОВРЕМЕННОЙ ЭПОХИ

Тарануха Ю. В.

Введение: конкуренция и глобализация

На рубеже второго и третьего тысячелетий именно глобализация экономики стала основным отличительным признаком эпохи. Более того, до начала торговых войн между США и Китаем она рассматривалась в качестве магистрального пути развития мирового хозяйства. Причем убежденность в этом была присуща представителям как научных кругов, так и политического истеблишмента. Бюрократия международных регулирующих организаций: Всемирного банка (ВБ), Международного валютного фонда (МВФ), Комитета по торговле и развитию Объединенных наций (ЮНКТАД) и структур Всемирной торговой организации (ВТО) — видела в глобализации источник устойчивого экономического роста. Однако внешнеторговая политика президента США Дональда Трампа «спутала все карты». В результате на смену экономической открытости пришли торговые войны, усиление тарифного и нетарифного регулирования. Процесс глобализации оказался поражен кризисными явлениями. Для многих это послужило сигналом к перемене взглядов на саму глобализацию, а также на ее роль в развитии мировой экономики. Некоторые увидели в этом закат глобализации и переход к новой эпохе — эпохе «геополитически ограниченного суверенитета» [Ремчуков, 2020].

Сам факт перемен оспорить нельзя. Но означают ли происходящие события перемену в стратегии развития мировой экономики? Является ли это свидетельством «отказа от основ глобализации»? В настоящее время ответы на эти вопросы даются преимущественно с позиций геополитики [Залынский, 2018; Перфильев, 2014; Ремчуков, 2020]. При этом почему-то упускается из виду то обстоятельство, что политика — это всего лишь способ концентрированного выражения экономики. Соответственно, и поиск ответов на эти вопросы следует искать

в сфере экономики. Причем для этого не потребуются масштабные исследования в области природы углубления международного разделения труда и интенсификации обменных операций в мировой торговле.

На первый взгляд это может показаться странным, но в действительности глобализация мирового хозяйства вызвана одной-единственной причиной. Эта причина — непрерывная работа конкуренции. Глобализация экономики и общества — прямое следствие и результат ее действия. Почему? Да потому, что втягивание отдельных капиталов (фирм), а затем и национальных экономик в мирохозяйственные связи было обусловлено исключительно бегством от конкуренции, т.е. стремлением найти рыночные пространства, свободные от ее беспощадного давления или по меньшей мере позволяющие приобрести некоторые конкурентные преимущества. На первом этапе проблема решалась за счет участия в мировой торговле. Но впоследствии защита от конкуренции потребовала перехода к производственно-кооперационным связям. В любом случае за всеми этими процессами стоит конкурентная борьба на отечественных рынках, выталкивающая национальные капиталы в мировое хозяйство в поисках лучшей доли [Ленин, 1962, с. 359–360]. Обострение конкуренции внутри стран интенсифицировало мирохозяйственные связи, что, в свою очередь, оборачивалось глобализацией конкурентной борьбы, вплетавшей ее участников в единую хозяйственную паутину. Иными словами, *современная глобальная экономика — результат процесса глобализации конкуренции*. Соответственно, ответы на вопросы о природе современного кризиса глобализации и перспективах его разрешения следует искать сквозь призму закономерностей развития глобальной конкуренции. Именно этот тезис станет нашей рабочей гипотезой.

Глобальная конкуренция как новая форма развития конкурентных отношений

Термин «глобальная конкуренция» в настоящее время является общепринятым и мало какому другому термину уступит по частоте использования в общественной и научной экономической литературе. Однако нас ожидает труднопреодолимая сложность при выяснении природы и содержания самого явления «глобальная конкуренция». Авторы, использующие это понятие, обычно оставляют эти проблемы за скобками. Термин применяется как сама собой разумеющаяся характеристика глобальной экономики, выступающая в качестве одного из ее

признаков. Подобно тому, как конкуренция — неперенный признак рыночного хозяйства, глобальному рыночному хозяйству присуща глобальная конкуренция, суть которой сводится к борьбе за преимущества на мировом уровне. Как следствие, практически отсутствуют работы, посвященные анализу рассматриваемого феномена.

И все же, обозревая тот массив литературы, в которой глобальной конкуренции уделяется центральное (значительное) место, в нем можно выделить два типа работ. Один тип имеет сугубо политологическую направленность и посвящен вопросам геополитического характера, чаще всего связанным с завоеванием геополитических преимуществ [Залывский, 2018]. Другой тип источников — работы экономической направленности. Правда, они почти поголовно посвящены либо экономико-правовой тематике, которая связана с теорией и практикой применения антимонопольных регулирующих мер в условиях глобализации экономики [Овчинников, 2007; Gerber, 2010], либо описанию стратегий по завоеванию конкурентных преимуществ на мировых рынках [Глобализация, 2013]. Причем такая направленность, за редким исключением [Зобова, Орлова, 2012], характерна даже для работ, в названии которых предметом анализа обозначено исследование природы глобальной конкуренции [Перфильев, 2014].

Но суть проблемы вовсе не в дефиците работ, нацеленных на раскрытие причин, содержания и движущих факторов глобальной конкуренции. Проблему составляет однотипность подхода к пониманию ее природы. Все без исключения авторы, так или иначе касающиеся вопросов, связанных с глобальной конкуренцией, рассматривают ее как нечто производное от глобальной экономики, как признак последней. Казалось бы, возразить этому трудно, так как глобальная конкурентная борьба — это соперничество, ведущееся на мировых рынках, т.е. в условиях глобальной экономики. Стало быть, данная форма конкуренции — явление вторичного порядка, проистекающее из глобализации мирового хозяйства и отличающееся от обычной рыночной конкуренции только своей территориальной масштабностью [Зобова, Орлова, 2012]. Но именно в этом и заключается главная методологическая ошибка: «телега поставлена впереди лошади». На самом деле все как раз наоборот. Глобальная конкуренция, точнее, глобализация конкуренции выступает генератором и модератором процесса глобализации экономики. Соответственно, в каждый конкретный исторический момент мы имеем степень (уровень) глобализации экономики, отвечающую степени (развития) зрелости глобальной конкуренции, корневая отличительная особенность которой связана вовсе не с масштабностью. В связи с этим уместно заметить, что методологически правильным

будет тезис «конкуренция и глобализация», но никак не «глобализация и конкуренция».

В настоящей главе не ставится задача всестороннего исследования столь многоаспектного явления, как глобальная конкуренция. Такое исследование потребовало бы других масштабов. Наша цель значительно скромнее — вскрыть только природу глобальной конкуренции и ее роль. Другими словами, в фокусе нашего анализа окажутся причины (силы), вызвавшие к жизни исследуемое явление, его содержательное наполнение, и связанные с ним последствия (вызываемые этим явлением изменения).

Конкуренция представляет собой системное явление [Тарануха, 2012]. Она может рассматриваться в качестве института рыночной экономики, отражающего определяющий принцип функционирования рыночного хозяйства — достижение поставленных целей возможно только посредством конкурентной борьбы. Вместе с тем конкуренция — это и способ достижения рыночными субъектами своих экономических целей, выражающийся в конкурентной борьбе на товарных и ресурсных рынках. Конкуренция — это еще и механизм взаимодействия капиталов, регулирующий их инвестиционные предпочтения. Именно многоуровневый характер содержания конкуренции определяет многоликость ее форм.

Тип конкуренции, обеспечивающий способ связи рыночных субъектов, мы определяем как «мезоконкуренцию», поскольку ее функциональная роль состоит в поддержании взаимодействия между макроуровнем конкуренции, задающим основополагающий принцип такого взаимодействия — соперничество экономических интересов, и ее микроуровнем, где этот принцип реализуется в поведении соперников [Тарануха, 2016б]. Достигается это благодаря двум выполняемым ею функциям. Ее объединительная функция состоит в том, что она увязывает всех участников конкурентного процесса в единую систему, вне зависимости от их производственной или отраслевой специализации, обеспечивая тем самым общность действия конкурентного принципа на всем рыночном пространстве. Причем подчинение этому принципу обеспечивается не при помощи применения регулирующих мер (это функция макроконкуренции), а стихийно — посредством соперничества среди конкурентов. Другая функция мезоконкуренции — обеспечение и поддержание равно напряженных условий соперничества во всех сферах экономики. Не установление равных возможностей для реализации частных интересов соперников, а обеспечение равных требований, предъявляемых ко всем соперникам. Это означает равенство условий включения соперников в конкурентный процесс и применение

единого критерия при их вознаграждении. Поэтому на мезоуровне конкуренции соперничество экономических интересов проявляется как механизм связи капиталов, борьба за один и тот же приз. Ее содержание состоит в обеспечении равно напряженных условий борьбы за наиболее прибыльное применение капитала. Стало быть, *мезоконкуренция — это механизм, при помощи которого осуществляется вознаграждение инвесторов, т.е. владельцев капиталов.*

Формы существования мезоконкуренции — это внешние проявления того содержания, которое несет в себе конкуренция, выступая в качестве механизма взаимодействия ее субъектов. Формы бытия мезоконкуренции не являются изначально заданными. Они эволюционируют по мере развития способа конкурентной связи среди соперников. При этом каждая последующая форма свидетельствует о переходе к более зрелой ее форме. Однако в отличие от микроконкуренции, где одна форма ее существования заменяется другой (свободная конкуренция — регулируемой конкуренцией), в мезоконкуренции ее формы сосуществуют, и каждая новая форма не заменяет, а дополняет форму, предшествующую ей. Поэтому, характеризуя процесс эволюции мезоконкуренции, можно говорить только об изменении соподчиненности форм. Что касается сути перехода к более зрелой форме мезоконкуренции, то она состоит в усилении универсальности действия ее механизма, выраженной в первую очередь в масштабности ее действия.

Но все формы мезоконкуренции обладают одинаковыми сущностными признаками. Первый — единство конкурентного поля, т.е. всеобщность связи между участниками конкуренции и их взаимозависимость. Второй — стихийный характер регулирования взаимодействия между ними, а следовательно, стихийный характер регулирования конкурентных условий. Но каждый из признаков по-разному проявляет себя на конкретном уровне взаимодействия, получая особое преломление в форме конкуренции. В этом смысле каждая форма мезоконкуренции отражает, с одной стороны, специфику факторов, регулирующих характер взаимодействия соперников на конкретном уровне развития экономики, а с другой — своеобразие реализации функционального предназначения мезоконкуренции.

К. Маркс был первым, кто выделил в конкуренции разные формы взаимодействия, что проявилось в выделении им внутриотраслевой и межотраслевой конкуренции в качестве видов конкуренции, играющих разную функциональную роль [Маркс, 1961, с. 197]. Внутриотраслевая конкуренция — это форма конкурентного соперничества среди продавцов, действующих на одном отраслевом рынке. Фактически это борьба за рыночный спрос. Именно она выступает исходной формой

конкурентного взаимодействия соперников и одновременно той формой, в которой действие механизма конкуренции проявляется в наиболее явном виде — в соперничестве среди продуктов разных продавцов. В данной форме действие механизма конкуренции проявляет себя, с одной стороны, в формировании рыночных цен на соответствующие продукты, а с другой — в рыночной дифференциации продавцов: в усилении рыночной власти одних и вытеснении с рынка других. Результаты ее действия — сокращение численности конкурентов и являющийся следствием этого рост концентрации отраслевого рынка.

Межотраслевая конкуренция может быть определена как форма конкурентного соперничества среди капиталов, действующих на разных отраслевых рынках. Выделение межотраслевой конкуренции существенно расширяет понимание природы конкуренции как целостного процесса, не ограничивающегося рамками отдельного отраслевого рынка [Тарануха, 2016а]. Реализуя себя в виде процесса межотраслевого перелива капиталов, она обеспечивает преодоление отраслевой замкнутости и выступает способом связи между отраслевыми рынками, а также фактором рыночного ценообразования. Следовательно, предназначение мезоконкуренции состоит в том, чтобы обеспечить единство и универсальность действия конкурентного принципа в рамках того разнородного множества, каким внешне представляется конкуренция. С этих позиций межотраслевое соперничество капиталов является неотъемлемой частью взаимодействий, возникающих среди них [Тарануха, 2016а], причем вне зависимости от того, желают они этого или нет. На практике действие межотраслевой конкуренции неотделимо от хода внутриотраслевой конкуренции, а сама она не может быть правильно понята без учета последней.

Функциональное предназначение межотраслевой конкуренции заключается в том, чтобы обеспечить равнонапряженность условий соперничества, а также равенство критериев оценки его результатов и требований при вознаграждении соперников, вне зависимости от их отраслевой специализации. Следовательно, она выполняет ту же функцию, что и внутриотраслевая конкуренция, — уравнивает эгоистические притязания соперников и в этом смысле выступает способом реализации указанного принципа, но не на микро-, а на мезоуровне экономики. С учетом этих обстоятельств межотраслевую конкуренцию следует определять как форму конкуренции, посредством которой реализуется принцип конкурентного равенства в процессе соперничества среди капиталов, действующих на разных отраслевых рынках. Но за отмеченной общностью скрывается новое качество. Областью действия межотраслевой конкуренции является не товарный рынок, а сфера

приложения капитала. Ее субъектами выступают не продавцы продуктов, а продавцы капиталов — инвесторы. Поэтому *межотраслевая конкуренция* — это форма конкуренции, посредством которой реализуется принцип конкурентного равенства в процессе соперничества среди инвесторов, борющихся за сферы наиболее прибыльного приложения капитала.

Современный этап развития мезоконкуренции выражается в переходе к новой форме взаимодействия конкурентов — глобальной конкуренции. Обычно термин «*глобальная конкуренция*» используется в качестве отличительного признака другого процесса — глобализации мирового хозяйства. Введенный социологом Р. Робертсоном [Робертсон, Гатиньон, 1990] в 1985 г. термин «глобализация» отражал процесс всевозрастающего воздействия международных факторов на социально-экономическую действительность стран. Это явление получило не только всеобщее признание, но и осознание того, что без учета фактора глобализации невозможно дать адекватную оценку процессов и явлений, происходящих на уровне национальных экономик. Соответственно, нельзя понять ход конкуренции на национальных рынках, например в России, вне контекста глобальной конкуренции. Такой подход вполне обоснован. Однако для его практического применения необходимо четкое понимание природы и содержания нового феномена.

Некоторые авторы видят в глобальной конкуренции наследницу «территориальной» или «пространственной» конкуренции [Зобова, Орлова, 2012]. Поскольку сущность последних трактуется как борьба «между территориями за обладание новыми рынками и ресурсами при осуществлении внешней торговли», то из этого логично вытекает вывод о том, что «...глобальная конкуренция — это борьба стран за более выгодные условия производства и сбыта товаров, за мировые ресурсы и за рынки сбыта продукции; соперничество за получение наивысшей прибыли от национального производства. Также глобальная конкуренция — это борьба предприятий, хозяйственных объединений и государств разных стран на мировом рынке» [Зобова, Орлова, 2012]. Впоследствии (и совершенно обоснованно) авторы приходят к выводу о том, что территориальная конкуренция представляет собой особый тип конкуренции как по сфере действия, так и по форме. Действительно, глобальная экономика не имеет никакого отношения ни к территориальной экономике, ни к теории общественного выбора. Поэтому они склоняются к выводу о том, что глобальная конкуренция — это разновидность пространственной конкуренции. Нам такая позиция представляется неверной, основанной исключительно на внешнем сходстве

размерности. Между тем это две совершенно разные по своей природе формы конкуренции.

Во-первых, пространственная конкуренция — это одна из форм несовершенной конкуренции, отличительная особенность которой состоит в том, что фактором формирования рыночной власти продавца являются не потребительские свойства продукта, а транспортные расходы, которые несет покупатель. Но модель пространственной конкуренции предполагает однородность других факторов соперничества, т.е. относительной одинаковости конкурентного поля по другим параметрам. В этом смысле отличительная особенность глобальной конкуренции связана не с пространственным фактором — дальше или ближе, а как раз с разнотипностью конкурентных полей — разнообразием конкурентных условий в разных странах мира.

Во-вторых, пространственная конкуренция — это соперничество на одном и том же товарном рынке, ведущееся продавцами продуктов-заменителей. Это типичный пример внутриотраслевой конкуренции, т.е. конкуренции, ведущейся на микроуровне экономики. Глобальная конкуренция по факту есть конкуренция не товаров и даже не технологий. Это конкуренция капиталов-инвесторов, которая по своей природе является межотраслевой и межстрановой. Это другой (не микроэкономический) уровень соперничества. Уже по этой причине пространственная и глобальная конкуренции являются не однопорядковыми явлениями и, соответственно, не могут быть тождественными друг другу.

В-третьих, международная торговля товарами и ресурсами действительно представляла собой форму пространственной конкуренции посредством арбитражирования. Глобальная конкуренция также обеспечивает арбитраж. Но это арбитраж иного плана — арбитраж капиталов. Причем такой арбитраж, в результате которого формируется финансовый капитал мирового масштаба, не связанный национальными узами. Если в старой международной торговле за каждым капиталом стояло конкретное национальное государство, на которое опирался данный капиталист, то действующий в глобальной конкуренции капитал уже оторвался от национального государства и частенько стремится избавиться от его опеки, но пока еще обращающийся от случая к случаю за его поддержкой. Таким образом, глобальная конкуренция — это не только новый уровень, но и новый способ взаимодействия капиталов.

Увязывая глобальную конкуренцию с пространственной, часто подчеркивают присущую им монополистическую природу. При этом, правда, упускается из виду то обстоятельство, что эта природа может иметь принципиально разное происхождение. Монополизм монополистической конкуренции (или конкуренции Чемберлина) имеет своим

источником наличие отличительных потребительных свойств у продукта конкретного производителя. В этом случае монополизм принимает форму рыночной власти продуктовой товарной марки и распространяется на ограниченную группу потребителей. Но есть монополизм принципиально иного рода, источником которого является производственная (экономическая) мощь, выражающаяся в контроле над отраслевым предложением. Отличительная его особенность заключена не в качественных параметрах продукта, а в количественных показателях — в объеме производственных активов. Такой монополизм выражается уже в господстве по меньшей мере над всем отраслевым рынком. Глобальная конкуренция отражает проявление экономической власти, которая вырастает далеко за рамки даже межотраслевой конкуренции. Эта форма, стоящая выше последней и уж тем более выше любой из форм внутриотраслевой конкуренции.

Чаще всего глобальная конкуренция определяется как конкурентная ситуация, при которой фирмы разрабатывают, производят и реализуют свои товары и услуги по всему миру [Словарь основных маркетинговых терминов...]. При всей, казалось бы, очевидности, определение не может быть признано удовлетворительным.

Более того, оно дает искаженное представление о содержании этого явления, подменяя его сущностные черты внешними признаками. Внешняя форма проявления глобальной конкуренции — конкуренция на рынках многих стран, строго говоря, не несет в себе ничего принципиально нового в сравнении с тем, что имело место и ранее, только в меньших масштабах. Сущностное свойство глобальной конкуренции противоположно тому, что отражается во внешней ее форме.

Еще М. Портер обратил внимание на то, что мировой конкурентный процесс характеризуется двумя разными типами конкуренции, причем противостоящими друг другу [Портер, 1993, с. 72–73]. Один из них характеризуется множественностью национальных рынков, на которых действуют соперники. Этот тип конкуренции Портер назвал «мультинациональным» (*multidomestic*), определив его специфику тем, что конкуренция на рынках каждой страны ведется обособленно и соперники, принимающие в ней участие, не испытывают взаимообусловленного влияния конкуренции, ведущейся на отраслевом рынке в одной стране, на конкурентные условия подобного отраслевого рынка другой страны. Иначе говоря, суть этого типа конкуренции заключается в том, что соперники одновременно ведут конкурентную борьбу на рынках многих стран. Подобно тому, как они вели такую борьбу на разных территориях внутри страны, учитывая их региональные условия, теперь они конкурируют на рынках разных стран, что отличается лишь необходимостью

учета национальных особенностей. Один и тот же участник конкуренции может быть лидером на одном национальном рынке и аутсайдером на другом. Здесь отличительная особенность состоит в том, что располагаемое каждым соперником конкурентное преимущество строго привязано к национальному отраслевому рынку.

Совершенно иную природу имеет другой тип соперничества на мировых рынках, который М. Портер определил как глобальную конкуренцию. Ее отличительный признак — глобальный характер действия конкурентного преимущества, которое проистекает из глобального характера деятельности фирмы. При конкуренции на рынках многих стран ее участники могут выбирать место соперничества, т.е. конкурировать на рынках одних стран и не участвовать в конкурентной борьбе на рынках других стран. Участники глобальной конкуренции не могут себе позволить такой вольности. Чтобы получить или не утратить конкурентное преимущество, им приходится конкурировать на рынках всех стран, где присутствуют конкуренты [Портер, 1993, с. 73]. В глобальной конкуренции конкурентные условия на рынках одной страны напрямую зависят от конкурентных ситуаций, складывающихся на соответствующих рынках в других странах. При этом конкурентная позиция, занимаемая соперником на рынке одной из стран, существенно влияет на положение, которое он займет на рынках других стран. Подытожив, можно сказать, что глобальная конкуренция понимается Портером, как соперничество, которое ведется на рынках, где цены и конкурентные силы национальных рынков тесно взаимосвязаны между собой. Это означает, что *глобальная конкуренция* — это конкуренция, которая ведется соперниками одновременно на рынках разных стран, но на одних и тех же условиях [Тарануха, 2016а].

В трактовке Портера глобальная конкуренция — это следствие глобализации отраслевых рынков, что естественно для сторонника гарвардской парадигмы. «Для понимания природы конкуренции основной единицей является отрасль... то есть группа конкурентов... непосредственно соперничающих между собой», — утверждает он [Портер, 1993, с. 51]. Соответственно, свою задачу он видит в выявлении роли глобальной конкуренции в завоевании и удержании фирмами конкурентных преимуществ. Для него данный тип конкуренции — инструмент укрепления конкурентной позиции фирмы. Нам представляется, что дело обстоит как раз наоборот: глобализация рынков — следствие глобализации конкуренции, а глобальная конкуренция — фактор подрыва конкурентной устойчивости фирм. Причиной тому служит разное понимание природы конкуренции. Портером она понимается узко, как борьба за рыночный спрос, что может быть приемлемым в рамках маркетингового подхода, но не экономического.

Внутриотраслевая конкуренция, замыкающаяся рамками отдельно-го отраслевого рынка, существует уже много десятилетий там, где капитализм стал господствующей формой производства. В том, что этот тип соперничества выходит за рамки отдельных национальных экономик и проявляется на рынках разных стран, ничего нового, за исключением количественных показателей, нет. Сто лет назад продукция фирмы была представлена на рынках ряда стран, допустим, Европы, теперь она представлена на рынках по всему миру. Так что же тогда нового несет в себе глобальная конкуренция? Того содержательно нового, что позволяет отличать ее от участия в конкуренции на рынках многих стран? Подлинная природа конкуренции как явления экономической жизни заключается в специфике отношения, в которое вступают участники конкуренции и которое определяет их взаимодействие в качестве соперников. Поэтому причину глобализации конкуренции следует искать в самой конкуренции. Ключ к решению этой задачи — методология, примененная К. Марксом при исследовании природы цены и прибыли [Маркс, 1961], при некоторой перестановке порядка анализа.

Первое методологическое указание связано с пониманием природы глобализации капиталистического производства, которая состоит в стремлении к разрешению внутреннего противоречия капиталистического производства, возникающего между стремлением капитала к безудержному накоплению и ограниченностью потребительной силы общества, возникающей в силу антагонистического характера капиталистических отношений распределения. К тому же, сталкиваясь с всеобщей конкуренцией, каждый отдельный капитал должен не только совершенствовать производство, но и «расширять его масштаб ради одного только сохранения и под угрозой гибели. Поэтому рынок должен постоянно расширяться, так что рыночные связи и определяющие их условия все более принимают характер независимого от производителей естественного закона, становятся все более неподдающимися контролю. Внутреннее противоречие стремится найти себе разрешение в расширении внешнего поля производства» [Маркс, 1961, с. 269]. Следовательно, *глобализация экономики — это следствие действия закона капиталистического накопления и порождаемых им противоречий.*

Второе методологическое указание связано с пониманием роли конкуренции в этом процессе. Маркс показал, что экономическое предназначение конкуренции состоит в обеспечении целостности рыночного пространства в виде единства (и в этом смысле равенства) условий включения продавцов в процесс формирования рыночных цен и, соответственно, критериев вознаграждения соперников. Во внутриотраслевой конкуренции эта функция прослеживается наиболее зримо, а ее

результат выражается в образовании единого рыночного пространства (рынка) и единой рыночной цены на продукты-заменители независимо от различий в условиях их производства. Проще говоря, ее функция состоит в создании равнонапряженных условий для всех продавцов данного продукта, которые выражаются в равенстве условий заключения рыночных сделок, прежде всего в цене. Однако в условиях капиталистического производства конкурируют не продавцы и даже не производители, специализирующиеся на изготовлении тех или иных продуктов, а капиталы, вознаграждение которых должно осуществляться на равных принципах, вне зависимости от их предметной специализации.

Эта проблема разрешается посредством межотраслевой конкуренции, которая отражает взаимодействия между капиталами, лишенными своей отраслевой специализации. В определенном смысле это та же внутриотраслевая конкуренция, но только ведущаяся на более высоком, с точки зрения универсализма действия конкурентного принципа, уровне, где однородность выражается не в одинаковости свойств продуктов продавцов, а в одинаковости их экономических интересов — целей. Неслучайно Маркс рассматривал межотраслевую конкуренцию в качестве дальнейшего развития внутриотраслевой конкуренции, т.е. более зрелой ее формы. Зрелость выражается в усилении универсальности действия законов конкуренции. Теперь они действуют не в границах отдельного отраслевого рынка, а в рамках всей экономики, находя свое выражение в едином принципе вознаграждения: равная прибыль на равный капитал. По мере того как капиталистические отношения захватывают мировое хозяйство, капиталы разных стран, так же как и капиталы разных отраслей, требуют равного вознаграждения за свое применение. Логично предположить, что если различия в отраслевых условиях производства нивелируются посредством механизма конкуренции, в данном случае межотраслевой, то и страновые различия в применении капиталов будут сглаживаться подобным же способом, т.е. при помощи конкуренции, но реализующей себя в более зрелой форме. Такой формой становится глобальная конкуренция.

Глобальная конкуренция — это форма взаимодействия, призванная реализовать конкурентный принцип взаимодействия капиталов в мировом масштабе: вознаграждение на основе единых критериев и равная норма прибыли на равновеликий капитал [Тарануха, 2016а]. Межотраслевая конкуренция сглаживала различия в отраслевых условиях функционирования капиталов. Глобальная конкуренция решает ту же задачу, но более масштабно, сглаживая различия среди капиталов, функционирующих в разных странах. Если межотраслевая конкуренция способствовала выравниванию отраслевых норм прибыли в рамках

национальных экономик, то глобальная конкуренция решает ту же задачу, но уже в рамках мирового хозяйства, нивелируя особенности национальной принадлежности и территориальной привязки капиталов. Причем суть дела заключается не в том, что американский капитал конкурирует, например, с японским капиталом или каким-либо другим, а в том, что действующие на глобальных рынках капиталы являются частями целого — мирового финансового капитала, соперничая между собой как члены единого для них множества и на одних и тех же принципах. Результат действия межотраслевой конкуренции — формирование цен производства, выступающих своеобразными центрами, на основе и вокруг которых формируются рыночные цены, обеспечивающие реализацию равного принципа вознаграждения всех соперников без учета их отраслевой специализации. По аналогии с этим механизм глобальной конкуренции обеспечивает формирование мировых цен производства, выполняющих ту же функцию, только в мировом масштабе. Поэтому полагать, что глобальная конкуренция — это форма соперничества между капиталами разных стран или капиталами, которые одновременно действуют на рынках многих стран, было бы упрощением. Глобальная конкуренция — это форма соперничества между капиталами, действующими на всемирном уровне, где их национальная принадлежность уже не имеет никакого (во всяком случае, существенного) значения. А главное — отсутствует целостность конкурентного пространства, характеризующегося единством условий соперничества вне зависимости от пространственного расположения рынков и субъектов конкуренции. В такой конкуренции конкуренты присутствуют незримо. Выражаясь в мировых ценах, глобальная конкуренция превращается в абсолютно анонимную и вездесущую силу, которая устанавливает требования к условиям производства в виде должной его продуктивности и задает критерии оценки его же результатов. По этой причине глобальная конкуренция — это всегда борьба за мировое лидерство.

Интернационализация мирового хозяйства как результат глобализации конкуренции

Сфера действия глобальной конкуренции — глобальные рынки. Вряд ли можно что-то возразить против того, что эти рынки сформировались в результате развития международной торговли, совершенствования средств коммуникации и унификации потребительских предпочтений. Между тем интернационализация мирового хозяйства, выражающаяся в усилении взаимодействия и взаимозависимости среди национальных

экономик, есть следствие другого, более глубокого и внешне не видимого процесса — процесса интернационализации капитала. Поэтому понимание истинной природы глобализации конкуренции и рынков, да и глобальных процессов вообще, связано с пониманием закономерностей развития капиталистических отношений. В этом случае авторство идеи о неизбежности глобализации принадлежит К. Марксу и Ф. Энгельсу. Во-первых, они первыми указали на то, что «втягивание всех народов в сеть мирового рынка, а вместе с тем интернациональный характер капиталистического режима» [Маркс, 1960, с. 772] является закономерностью экспансионистских притязаний капитала и капитализма. Во-вторых, в создании «мирового рынка, существовавшего до этого лишь в потенции» [Энгельс, 1962, с. 273], они видели историческую миссию капитализма и признак подготовки перехода к новой исторической эре — коммунизму [Маркс, 1955]. А так как эта закономерность обусловлена борьбой за прибыль [Маркс, 1961, с. 281], то, рассматривая глобализацию рынков, мы должны понимать этот процесс как следствие конкуренции среди капиталов. На основании этого можно утверждать, что появление глобальной конкуренции предвосхищает появление глобальных рынков, а сама она выступает не следствием, а причиной. Тем самым мы хотим подчеркнуть, что само отношение глобального соперничества капиталов возникает раньше, чем появляются условия и материальная база для его реализации. В данном аспекте становление глобальной конкуренции может рассматриваться как процесс, проходящий через ряд этапов, последовательно подготавливающих переход к глобальной экономике и глобальному обществу [Hutton, Giddens, 2000; Giddens, 1999; Sklair, 2001].

На начальном этапе этот процесс проявляется в развитии мировой торговли. Это самая простая форма разрешения противоречия, заключенного в конкуренции. При этом вывоз товаров за рубеж служит не только способом повышения доходности, но и действенным способом защиты от усиливающейся конкуренции на внутренних рынках. Однако по мере того, как капитал осваивает мировые рынки, превращая их в единую сеть мирового хозяйства, указанные возможности исчерпывают себя. С переходом к монополистической стадии развития капитализма разрешение указанного противоречия становится затруднительным, так как возможности для поиска новых, свободных от конкуренции рынков существенно сужаются, в то время как производительная сила капитала, выраженная в объеме произведенного продукта, наоборот, возрастает. Борьба за отчуждение прибыли принимает форму борьбы за прибыльное приложение капиталов, но теперь не только в межотраслевом, но и в мировом территориальном разрезе. На мировых рынках

конкуренция товаров дополняется конкуренцией за вывоз капитала, что знаменует собой переход к следующему этапу ее глобализации.

Внутренняя пружина развития этого процесса была вскрыта Марксом. «Если капитал вывозится за границу, — писал он, — то это происходит не потому, что он абсолютно не мог бы найти применения внутри страны. Это происходит потому, что за границей он может быть помещен при более высокой норме прибыли» [Маркс, 1961, с. 281]. В.И. Ленин выделяет борьбу за вывоз капитала в качестве непременно-го признака деятельности монополистического капитала и господства финансового капитала. Необходимость и возможность вывоза капитала он объясняет, с одной стороны, обострением монополистической конкуренции вследствие затруднений, возникающих в механизме перелива капитала из-за господства монополий, а с другой — неравномерностью развития экономик, среди которых одни испытывают излишек капитала, в то время как другие испытывают недостаток в нем, что создает условия для более прибыльного его приложения¹. Возникшие международные монополии он определил носителями борьбы за экономический передел мира. В общем, эта модель действует и поныне в виде международной конкуренции.

Современный, третий этап процесса глобализации опирается на те же движущие силы и имеет ту же сущность. Изменяются лишь форма и способы борьбы за экономический передел мира. Что касается формы, то она не имеет того четкого обрамления, которое имела прежде, выражаясь в территориальном разделе мира. В настоящее время борьба за экономический передел приняла форму соперничества за распределение созданной в мировом хозяйстве стоимости, которое ведется на всем его пространстве и потому не имеет четко выраженного своего обличья. Способствует этому и новая экономико-технологическая база, на которой разворачивается это соперничество, — партнерский способ реализации конкурентной связи и сетевая форма осуществления бизнеса. Конкурентное отношение становится глобальным. Как следствие, возникает новая форма носителя этого отношения — транснациональные корпорации (ТНК), борьба между которыми обеспечивает реализацию отношений глобального соперничества среди разных групп финансового капитала. Впоследствии оформляется и политическая сила,

¹ «Возможность вывоза капитала создается тем, что ряд отсталых стран втянут уже в оборот мирового капитализма, проведены или начаты главные линии железных дорог, обеспечены элементарные условия развития промышленности и т.д. Необходимость вывоза капитала создается тем, что в немногих странах капитализм “перезрел”, и капиталу недостает (при условии неразвитости земледелия и нищеты масс) поприщ “прибыльного помещика”» [Ленин, 1962, с. 360].

борящаяся за укоренение этого отношения, — транснациональный класс капиталистов. И если ТНК служили инструментом возбуждения и продвижения глобальных процессов, то транснациональный капитал выступал той силой, которая обеспечивала идеологическую и политическую поддержку для ускорения процесса глобализации конкуренции. Деятельность международных организаций в области гуманитарных (права человека), экологических (защита природы) и социально-экономических (обеспечение устойчивого развития) проблем — это по большей части камуфляж создания благоприятных условий для действия глобального капитала.

Понятие «глобальный капитал» означает не интернационализацию капитала вообще. Глобальный капитал — это тот капитал, который действует в мировом масштабе. А поскольку этот признак относится только к монополистическому капиталу, то и глобальная конкуренция должна рассматриваться не иначе как глобализация монополий [Десягин, 2003]. В связи с этим глобальная конкуренция должна пониматься, прежде всего, как фактор ускорения процесса концентрации капитала. Учитывая, что сфера действия глобальной конкуренции — все мировое хозяйство, а ее механизм — способ перераспределения созданной стоимости, логично прийти к выводу о том, что ее экономическая роль состоит в регулировании «отраслевых пропорций» мировой экономики, проявляясь в изменении направленности и темпов развития национальных экономик и регионов мира. Изложенное выше позволяет утверждать, что *глобальная конкуренция* — это форма соперничества между действующими в мировом масштабе капиталами, в которой они ведут борьбу за наиболее прибыльное свое применение и посредством которой регулируется размещение мировых производителей сил [Тарануха, 2015].

В чем специфика глобальной конкуренции? Очевидная ее особенность состоит в том, что конкурентное соперничество перестает быть пространственно (территориально) ограниченным. Конкурентные условия любого отраслевого и даже национального рынка подчинены условиям глобальной конкуренции. При этом ее сущностная особенность выражается в обеспечении всеобщности действия конкурентного принципа. Всеобщность здесь заключается в объединительной силе мировых цен, которые становятся универсальным критерием оценки достижений любого участника мирохозяйственной системы, где бы он ни находился [Тарануха, 2015]. Это означает, что соперники испытывают взаимное давление даже в том случае, когда физически не соприкасаются друг с другом. В результате формируется не только глобальная взаимозависимость конкурентов, но и глобальное сознание в их среде.

Создание равнонапряженных условий для соперников, а посредством этого сокращение возможностей для сохранения монопольного положения и извлечения монопольной прибыли — это лишь одно из следствий действия глобальной конкуренции. Другое ее следствие — сокращение самой возможности для извлечения не только монопольной, но и экономической прибыли вообще [Тарануха, 2016а]. Как показал Маркс, отклонение рыночных цен от общественно необходимых затрат труда производства определяется уровнем развития рыночной связи между производителями¹. Чем более развитыми являются рынки и чем теснее взаимосвязи между ними, тем меньшим будет отклонение рыночных цен от стоимости, выражающей уровень общественно необходимых затрат труда. Достаточно очевидно, что подлинная причина такой зависимости кроется в системности действия конкуренции. Чем теснее конкурентная взаимосвязь между соперниками, действующими на разных отраслевых рынках, тем большему конкурентному давлению подвергается каждый из них, и тем меньше шансов у них продать свой продукт по цене, превышающей его стоимость, и извлечь большую норму прибыли. Глобальная конкуренция — это как раз тот случай, когда всеобщность конкурентного воздействия достигает своего апогея. В этом смысле глобальная конкуренция выступает фактором выравнивания мировых цен, а посредством этого и фактором снижения средней нормы прибыли. Однако об этом нельзя говорить как о свершившейся закономерности. Это всего лишь тенденция. Ведь параллельно указанному процессу идет и другой — противоположный. Обострение конкуренции не устраняет стимулы и возможности для сговора среди соперников. Но теперь сговора среди транснациональных гигантов. Возникает угроза реализации рыночной власти в мировом масштабе, что требует борьбы с ней на совершенно новом уровне.

Выступая в качестве объединяющей силы, глобальная конкуренция исключает возможность экономического обособления. Все без исключения хозяйствующие субъекты оказываются вовлеченными в сферу ее действия. В то же время, являясь способом соперничества на мировом уровне, глобальная конкуренция будет проявлять себя как борьба среди наивысших конкурентных достижений и за мировое лидерство. Образно говоря, глобальная конкуренция — это клуб для «равных среди лучших», т.е. для тех, кто обладает глобальными конкурентными

¹ «Что осуществляет конкуренция, прежде всего, в одной сфере производства, так это установление одинаковой рыночной стоимости и рыночной цены из различных индивидуальных стоимостей товаров. Но только конкуренция капиталов в различных отраслях производства создает цену производства, которая выравнивает нормы прибыли различных отраслей» [Маркс, 1961, с. 197].

преимуществами. Это означает, что при сохранении многообразия форм капитала (мелкий, средний, крупный, монополистический финансовый) и разных типов конкуренции (между монополистическим и немонополистическим секторами, а также внутри каждого из них) глобальная конкуренция превращается в инструмент экономической эксплуатации немонополистического капитала финансовым капиталом. Следовательно, с одной стороны, поддерживая тенденцию средней нормы прибыли к понижению, глобальная конкуренция выступает фактором, противодействующим этому, — с другой.

Действие механизма конкуренции в глобальной форме окажет самое серьезное влияние на деятельность конкурентов. Это влияние противоречиво. И не только в силу различий в экономической мощи капиталов. Для крупной фирмы глобализация — это возможность использовать преимущества общественного разделения труда. Развитие транснациональных связей способствует росту инновационной активности фирмы [Робертсон, Гатиньон, 1990, с. 183—184]. Участие в глобальной конкуренции содействует накоплению конкурентных преимуществ и способствует укреплению конкурентоспособности фирмы [Портер, 1993, с. 51]. Но нельзя забывать, что участие в глобальной конкуренции уже само по себе подрывает витальную способность каждого участника, так как они подвергаются большему риску, вступая в борьбу с соперниками мирового уровня. Здесь ситуация схожа с той, которая наблюдается в спорте. Проведение игр с командами более высокой лиги способствует повышению уровня мастерства футбольной команды. Но участие в более высокой лиге делает игру более уязвимой с точки зрения результата, повышая вероятность проигрыша. Дилемма, с которой сталкивается фирма, проста: «Быть лучшим среди худших или худшим среди лучших». Правда, часто такой выбор не зависит от участника конкуренции. Глобальная конкуренция как раз тем и отличается, что не предоставляет своим участникам такого выбора, включая их в свою орбиту помимо их желания. С этой точки зрения конкуренты должны заранее готовить себя к глобальной конкуренции, и конкуренцию на рынках многих стран следует рассматривать как подготовительный этап перехода к глобальной конкуренции. В этом, между прочим, также проявляется диалектика конкуренции. Выход на новые рынки — один из способов защиты от конкуренции. Но в перспективе это оборачивается глобализацией соперничества и обострением конкуренции. В итоге мы получаем хозяйственную систему, которая не имеет потенциала для пространственного расширения конкуренции. В ней нет ни неосвоенных территорий, ни свободных от конкуренции ниш. Это дает основания сделать вывод о том, что глобальная форма существования

конкуренции является высшей и последней стадией роста (расширения) конкурентной системы.

Нередко переход к глобальной конкуренции связывают с перерождением природы конкуренции. При этом внимание обращается на два момента [Деягин, 2003]. Один из них видят в том, что конкуренция из носителя экономических отношений превращается в носителя надэкономических отношений: в конкуренцию между цивилизациями, которая ведется за навязывание миру своей модели развития. Второй момент: процесс глобализации конкуренции приводит к ее внутреннему вырождению, в том смысле, что конкуренция из инструмента развития превращается в орудие уничтожения слабейших участников. Действительно, и первое, и второе — неперенные спутники глобальной конкуренции. Но что стоит за этим и в какой степени изменения, происходящие в конкуренции, свидетельствуют о ее перерождении?

Когда говорят о надэкономическом характере глобальной конкуренции, то понимают под этим охват ею социальных, политических и культурных, цивилизационных элементов. Означает ли это изменение природы конкуренции? Присмотревшись даже к простой ее форме — внутриотраслевой конкуренции, мы увидим, что характерное для нее соперничество не ограничивается экономическим содержанием. Хотя внешне она представляется как борьба издержек и технологий. На самом деле она выражает борьбу разных решений одной и той же задачи, которые вытекают из различий внутрифирменной организации и культуры. Чем масштабнее хозяйствующие субъекты, тем существеннее различия между ними. В этом смысле конкурентная борьба между ними представляет такое же «межцивилизационное» соперничество, только замкнутое рамками фирмы. Но есть и существенное отличие. Глобальное соперничество ведется не только более масштабно, но и более мощными силами и на более высоком уровне при существенно более глубоких различиях [Тарануха, 2016а]. Поэтому вестись оно будет в более жестких формах и будет иметь более значимые последствия. Что касается содержательной стороны конкуренции цивилизаций, то ее многогранность является кажущейся. На самом деле борьба ведется не между разными цивилизациями, а между одной из них и всеми остальными. Это борьба между капиталистической системой отношений и общественными системами, обладающими остатками докапиталистических форм производственных отношений и общественных ценностей. Суть этой борьбы состоит в вытеснении докапиталистических поведенческих норм (культурных особенностей и национальных традиций) и в замещении их принципами рыночного поведенческого эгоизма и экономического рационализма. Другими словами, речь идет не более чем

о процессе экспансии капиталистических отношений, естественно, со всеми вытекающими из этого последствиями. Является ли такой процесс единственно возможным и допускает ли он альтернативные решения, т.е. возможность перехода к иной форме цивилизационного устройства, минуя всеобщую капиталистическую товаризацию мирового сообщества, — вопрос, требующий отдельного обсуждения. И все же можно уверенно утверждать, что без прохождения через коренные институты капиталистического общества (экономический рационализм и буржуазную демократию) достичь устойчивого социально-экономического развития никому не удастся.

Изменяет ли конкуренция свое содержание, перерождаясь из инструмента развития в орудие уничтожения? Вопрос этот, в общем-то, риторический, так как эволюционное действие ее механизма заключается в отборе наиболее жизнеспособных хозяйственных форм, т.е. объективно и неизбежно предполагает уничтожение слабейших. В конкуренции не бывает развития без уничтожения. В этом плане глобальная конкуренция отличается от внутриотраслевой и межотраслевой конкуренции лишь тем, что она всегда представляет собой борьбу между интегрированными хозяйственными комплексами, а ее жертвами могут стать не только фирмы и отрасли, но и национальные экономики. Возникновение монополий международного масштаба ведет не к уничтожению конкуренции, а лишь к ее обострению, притом на мировом уровне, а следовательно, к усилению диспропорций и нестабильности в мировой экономике.

Глобальная конкуренция — генератор противоречий современной эпохи

Конкуренция внутренне противоречива. Но главное ее противоречие заключается в выполняемой ею роли. С одной стороны, конкуренция способствует повышению эффективности производства на микроуровне экономики и одновременно с другой, — ведет к расхищению общественного богатства на макроуровне экономики в форме кризисов перепроизводства. Этого свойства не лишена и глобальная конкуренция. Разница лишь в том, что проявляться оно будет на уровне мировой экономики. Первая его составляющая принимает форму борьбы среди стран за превосходство в конкурентоспособности экономик, т.е. макроконкурентоспособности. Вторая составляющая заключается в неустойчивости и неравномерности развития стран, вызывая периодические кризисы в международной торговле [Тарануха, 2016а].

Именно по этой причине неизбежно возникновение того мирового устройства, которое И. Валлерстайн [Валлерстайн, 2001] определил как совокупность сообществ, которые группируются не по географическому принципу, а по характеру связей, оформляясь в виде центра, полупериферии и периферии. Взаимодействие среди участников центра будет характеризоваться отношениями конкуренции и кооперации, между представителями центра и периферии — отношениями эксплуатации и зависимости, а между представителями центра и полупериферии — отношениями смешанного типа. Возникающая диспропорция в развитии стран и регионов — естественный результат действия конкуренции. Разница лишь в том, что раньше она проявлялась на отраслевом уровне в виде динамики жизненного цикла отраслей, а теперь тот же процесс проявляется на макроуровне посредством позиционирования национальных экономик в системе глобальной конкуренции.

Как известно, монополия подрывает конкуренцию, но уничтожить ее не может, так как сама возбуждает у соперников стремление к противодействию ей. Прежде противодействие монопольному давлению со стороны мирового хозяйства осуществлялось путем применения инструментария внешнеторговой политики. В условиях глобальной конкуренции такие меры становятся неэффективными. Единственной альтернативой им является интеграция национальных экономик с целью развития конкурентного потенциала за счет углубления специализации и расширения кооперации. Возникновение Европейского союза, НАФТА, ЕАЭС и разного рода таможенных союзов — это наглядные примеры поиска форм защиты от глобальной конкуренции при сохранении самого принципа ее действия. В связи с этим участники глобальной конкуренции сталкиваются с двумя проблемами.

Одна из них заключается в разрешении вопросов, связанных с формированием экономических объединений, призванных обеспечить генерацию конкурентных преимуществ и рост конкурентоспособности. Вступая в такое объединение, каждый участник надеется не только сохранить, но и усилить свой экономический потенциал. В то же время сообщество может рассчитывать на обретение преимуществ только на основе кооперации лучших компетенций, т.е. включения в объединение национальных экономик в той их части, где они обладают конкурентными преимуществами, комбинация которых и даст глобальное преимущество. Проще говоря, национальные экономики будут вынуждены специализироваться, а их вознаграждение будет осуществляться на основе внесенного вклада. Это главная проблема наднациональных образований, выражающаяся в конкуренции среди их членов за занятие лучшей позиции. В каждом таком объединении будет свой центр,

полупериферия и периферия. Конкурентоспособность всего объединения будет зависеть от способности его членов найти приемлемое для всех решение.

Другая проблема — проблема институционального оформления глобальной конкуренции: выработки правил и органов ее регулирования. В этом смысле Всемирная торговая организация (ВТО) есть не что иное, как форма проявления регулируемой конкуренции в глобальной конкуренции, т.е. реализации формы конкуренции, в которой она осуществляет себя на макроуровне системы, в форме, в которой она проявляется на мезоуровне этой же системы. Возникновение такого регулирования — это не следствие понимания необходимости упорядочить ведение конкурентной борьбы и тем более не стремления к установлению «справедливых» условий соперничества. Потребность в нем обусловлена необходимостью разрешения внутренней противоречивости, которая заключена в глобальной конкуренции.

Одно из проявлений этой противоречивости — несимметричность систем экономических и правовых отношений: сфера экономических отношений, в которую вступают хозяйствующие субъекты, перерастает рамки действия национальных правовых систем. Деятельность участников глобальной конкуренции, например транснациональных корпораций, выходит далеко за рамки отдельного национального хозяйства. Как следствие, ослабляется контроль над деятельностью ТНК со стороны государства. В то же самое время деятельность ТНК оказывает все возрастающее воздействие на состояние национальных экономик. Возникает потребность в создании универсальных наднациональных правовых норм, регулирующих деятельность глобального капитала. На финансовых рынках, в наибольшей степени подвергшихся глобализации, потребность в этом ощущается наиболее остро.

Другое проявление указанной противоречивости — асимметричность принципов, применяемых в отношении участников глобальной конкуренции, на национальных и мировых рынках. Все участники глобальной конкуренции требуют равенства условий доступа на рынки, стремясь в то же самое время к тому, чтобы обеспечить себе более благоприятные условия на отечественных рынках. При этом каждый из них ратует за свободу конкуренции в тех сферах, где обладает конкурентными преимуществами, и стремится ограничить ее там, где преимущества лежат на стороне соперников. Поэтому глобализация — это не компромисс между «закрытым» и «открытым» обществом, как часто провозглашается, а борьба за возможность навязывать всем выгодные для себя условия конкуренции. В будущем это противоречие будет обостряться, принимая форму противоречия между витальным типом конкуренции,

реализующим себя на уровне мирового соперничества, и соревновательным типом конкуренции, который будет преобладать на пространстве национальных экономик. По мере обострения это противоречие приведет к тому, что подлинными агентами глобальной конкуренции станут не фирмы, а государства. Именно это составит содержание конкурентной борьбы в будущем и станет новой «нормальностью» мировой экономики.

В настоящее время мировая экономика переживает начальный этап становления глобальной конкуренции, где только закладываются предпосылки этой борьбы. Готовясь к предстоящей битве, все ведущие страны провозгласили повышение своей конкурентоспособности главной задачей экономической политики¹. Известный специалист по международной торговле Пол Кругман называет такую политику «опасным заблуждением» и обоснованно видит в этом главную опасность для развития мировой экономики [Krugman, 1996, p. 18–22]. Однако его аргументация не может отменить закономерностей развития конкуренции.

Глобализация экономики и глобальная конкуренция — это непосредственные свидетельства вступления капитализма в последнюю фазу своей зрелости — фазу всемирного господства [Тарануха, 2016a]. Глобализация экономики обеспечивает поддержку жизнеспособности капиталистической системы хозяйства посредством противодействия закону снижения нормы средней прибыли за счет расширения пространства своего действия через включение в него новых экономик (стран). Переход к глобальной форме конкуренции обеспечивает поддержку жизнеспособности конкурентных принципов путем их глобализации, обеспечивая тем самым единство и целостность расширяющегося пространства. В этой части глобальная конкуренция выполняет объединительную, интеграционную функцию и, сплетая всю мировую экономику в систему, организованную и функционирующую на основе одинаковых принципов, выступает фактором повышения устойчивости капитализма. Однако диалектика этого процесса состоит в том, что, вдыхая новые силы в эту хозяйственную систему, глобальная конкуренция одновременно порождает в ней и новые противоречия.

¹ США создали в 1985 г. Комиссию по вопросам конкуренции при президенте, а в 1986 г. — Совет по политике конкурентоспособности. В Великобритании в 1998 г. была опубликована «Белая книга по конкурентоспособности», где провозглашалась задача создания экономики, основанной на знаниях. Европейский союз в 2001 г. принял Лиссабонскую декларацию, которая определяет создание самой конкурентоспособной экономики в мире главной целью развития Европейского сообщества. В других развитых странах созданы комиссии для оценки состояния конкурентоспособности национальных экономик и поиска путей ее повышения.

Для национальных производителей глобальная конкуренция превращается в «роковую конкуренцию», подобную той, какой для ремесленников стала капиталистическая конкуренция в начале XIX в. Возникает противоречие между необходимостью участия в глобальной конкуренции ради повышения конкурентоспособности национальной экономики и необходимостью защиты отечественных производителей от давления со стороны глобальных конкурентов. Данное противоречие привело к тому, что участниками конкуренции становятся не только фирмы, но и государства, вступающие в конкурентные отношения в качестве продавцов национальных валовых продуктов. Внешне оно находит свое проявление в проблеме макроконкурентоспособности. Это создает препятствия на пути процессов глобализации, так как включение национальных экономик в глобальную конкуренцию ведется с учетом интересов отечественных конкурентов. Дилемма таких стран состоит в следующем. Вступая в систему глобальной конкуренции и подчиняясь ее правилам, они могут утратить контроль над национальной экономикой в результате банкротства национальных производителей и роста зависимости от международного капитала. Закрываясь от глобальной конкуренции и, следовательно, отгораживаясь от потенциальных преимуществ, которые несет в себе участие в глобальной конкуренции, они обрекают собственные экономики на застой и неизбежную деградацию, только отложенную на будущее.

Глобализация порождает еще одно, причем достаточно очевидное противоречие. Оно возникает между ростом требований к исполнению государством своих социально-экономических функций и усилением тенденций к транснационализации капитала. Глобальный капитал мобилен и передвигается в соответствии с законами конкуренции. Контроль государства над своей экономикой ослабляется [Гаррисон, 2009, с. 47]. Но граждане страны так свободно перемещаться не могут. Суть коллизии здесь заключается в том, что налогоплательщики не могут покинуть страну, а капитал, подлежащий налогообложению, может. В результате государство лишается не только контроля над доходами от капитала, но и средств, необходимых для выполнения своих социально-экономических функций.

Именно это противоречие стало генератором той политики, которую пытался реализовать президент США Д. Трамп. Конечно, в основе этой политики лежит не стремление защитить граждан страны от глобальной конкуренции. Следует не забывать о значительной части монополистического капитала, деятельность которого пока ограничена рамками национального хозяйства, но который требует своего куска пирога. Вместе с тем понятно, что реализация его целей становится невозможной без

учета общенациональных интересов, где один из определяющих (даже в отношении финансовой олигархии) — обеспечение социальной стабильности внутри страны. Особенно остро данное противоречие проявляется в странах, обладающих значительными преимуществами по отношению к иным участникам глобальной конкуренции. Все дело в том, что по мере глобализации экономики глобальная конкуренция перемещает капиталы, а значит, и производства в более благоприятные условия, в частности в страны с более дешевой рабочей силой. Само собой, страны-реципиенты подвергаются эксплуатации, а страны-доноры извлекают прибыль. Но механизм распределения последней таков, что не позволяет буржуазному государству выполнять его функции. В результате создается база для свопадения интересов отечественного капитала и той части политического истеблишмента, которая понимает необходимость сохранения социально-го мира ради стабильности всей системы.

Политика Трампа была попыткой найти решение проблемы. Вряд ли ему удалось бы вернуть Америку в «золотые» для нее 50-е гг. XX в. Но такая направленность политики, несомненно, нашла в США многих адептов. Тем более что некоторые технико-экономические процессы (рост доли науки в производстве, повышение цены рабочей силы за рубежом) также способствуют возвращению капиталов на родину. Но означает ли такая политика слом генеральной тенденции к глобализации мировой экономики? Ответ должен быть отрицательным. И причина тому — глобальная конкуренция, которая посредством своего действия обеспечивает реализацию более глубокого противоречия капитализма, связанного с накоплением капитала. Поэтому глобализация не может быть остановлена никакими силами. Но было бы ошибкой думать, что начавшиеся «торговые войны» — это сугубо политический ход. Как было указано выше, такая политика — это не что иное, как форма проявления противоречия, порожденного самой глобализацией. Соответственно, его разрешение требует устройства не просто новых механизмов управления социально-экономическими процессами, а принципиально иных, имеющих наднациональный характер. Одно из проявлений этого — стремление ведущих государств к унификации нормативных требований, регулирующих те сферы хозяйственной деятельности, которые приобрели глобальный характер. Однако, как показала практика, при данном подходе преимущество оказывается на стороне стран с более низкими социально-экономическими стандартами жизни. Страны-доноры оказываются недовольны результатами реализации своих конкурентных преимуществ. Соответственно, следует ожидать, что разрешение указанного противоречия пойдет по пути создания системы международных экономических связей, обеспечивающей большие гарантии и большее вознаграждение странам, экспортирующим капиталы и технологии.

Выводы

Подводя итоги анализа, можем уверенно утверждать, что глобальная конкуренция выступает современной формой конкурентной взаимосвязи капиталов, переросших границы национальных экономик и действующих в мировом пространстве. Эволюционируя под влиянием развития содержания способа конкурентной связи, конкурентный механизм принимает форму, которая обеспечивает всеобщность и универсальность действия конкурентного принципа в отношении всех участников конкуренции без учета национальных признаков и особенностей. Принимая форму глобальной конкуренции, этот механизм обеспечивает создание равнонапряженных конкурентных условий в мировом масштабе, применяя мировые цены в качестве критерия конкурентной селекции.

Движущей силой глобализации конкуренции выступает противоречие между противостоящими друг другу требованиями: обеспечить равный уровень доходности равновеликим капиталам и вознаграждать каждого из них по результатам функционирования. Разрешение этого противоречия определяет ее содержание и эволюционную направленность, которые выражаются в преодолении атомистического устройства экономики, интернационализации капитала и мирового хозяйства. Возникновение глобальной формы конкуренции является закономерным следствием эволюции конкурентных отношений и обеспечивает реализацию конкурентного принципа устройства рыночного хозяйства в мировом масштабе. Поэтому именно глобальная конкуренция реализует себя как способ борьбы за лучшие условия приложения монополистического капитала в мировом экономическом пространстве.

В свою очередь, глобализация конкуренции выступает непосредственным генератором глобализации первоначально отраслевых рынков, а затем и национальных экономик. Процесс этот имеет диалектическую природу. С одной стороны, глобальная конкуренция генерирует стимулы к интернационализации экономических и производственных связей на уровне мирового хозяйства, а с другой — параллельно с этим вызывает обособление глобально действующих капиталов относительно национальных экономик.

Непосредственным следствием этого является ослабление контроля над национальным капиталом со стороны государства, что, в свою очередь, оборачивается ослаблением его возможностей для выполнения государством своих социально-экономических функций.

В результате в деятельности буржуазного государства возникает противоречие между необходимостью обеспечения условий для реализации

интересов господствующего класса в виде поддержки экспансии национального капитала на мировом рынке и потребностью в поддержании уровня и качества жизни в стране, обеспечивающих социальный мир и стабильность. Именно проявления этого противоречия стали причиной оживления политики национального эгоцентризма в последние годы. Его разрешение потребует некоторого переустройства архитектуры системы международных экономических связей в сторону предоставления возможностей для более полного извлечения выгод странами с учетом степени доминирования их национальных экономик в мировом хозяйстве.

Учитывая, что глобальная конкуренция выступает способом гегемонии финансовой олигархии и монополистического капитала, для которых прибыльное приложение капитала является единственным критерием рационального поведения, вряд ли следует ожидать пресечения глобальных процессов в мировой экономике. Возникновение трудностей в мировой торговле в настоящее время — это всего лишь форма проявления указанного внутреннего противоречия, которое несет в себе глобальная конкуренция. Оно не может быть устранено. Но оно будет на какое-то время сглажено посредством уступок в пользу самому сильному конкуренту. В связи с этим уместно отметить, что глобальная конкуренция в процессе своей эволюции все больше будет принимать признаки олигополистического свойства с той разницей, что в качестве олигополистов будут выступать не фирмы, а государства, претендующие на учет их интересов сообразно весу, занимаемому в мировом хозяйстве. В то же самое время усиление в конкурентном процессе компонентов упорядоченности и согласованности будет идти рука об руку с нарастанием глобального соперничества. Это следствие усиления экономической мощи противоборствующих сил, а также роста весомости приза — завоевание лидерства на глобальных рынках.

Литература

-
- Валлерстайн И. Анализ мировых систем и ситуация в современном мире. СПб., 2001. — 416 с.
- Гаррисон Дж. Америка: последняя империя. Конец истории по-американски. М.: НИРРО, 2009. — 288 с.
- Глобализация: проблемы конкуренции и кооперации / под ред. М.И. Гельвановского. М.: РГГУ, 2013.
- Деягин М. Г. Мировой кризис: Общая Теория Глобализации. М.: ИНФРА-М, 2003. — 333 с.
- Залывский Н.К. Конкуренция за глобальное лидерство. Архангельск, 2018.

- Зобова К. Л., Орлова Е. К. Глобальная конкуренция как разновидность пространственной конкуренции // Современные проблемы науки и образования. 2012. № 4. URL: <https://www.science-education.ru/ru/issue/view?id=104>
- Ленин В. И. Империализм как высшая стадия капитализма // Ленин В. И. Полн. собр. соч. Т. 27. М.: Политиздат, 1962. — 636 с.
- Маркс К., Энгельс Ф. Манифест коммунистической партии // Маркс К., Энгельс Ф. Соч. 2-е изд. Т. 4. М.: Политиздат, 1955. — 805 с.
- Маркс К. Капитал. Т. I // Маркс К., Энгельс Ф. Соч. 2-е изд. Т. 23. М.: Политиздат, 1960. — 907 с.
- Маркс К. Капитал. Т. III // Маркс К., Энгельс Ф. Соч. 2-е изд. Т. 25. Ч. I. М.: Политиздат, 1961. — 542 с.
- Овчинников В. В. Глобальная конкуренция. Институт экономических стратегий. М., 2007. — 360 с.
- Перфильев В. И. Глобальная конкуренция: особенности феномена // Теоретическая экономика. 2014. № 1.
- Портер М. Международная конкуренция. Конкурентные преимущества стран. М.: Международные отношения, 1993. — 896 с.
- Ремчуков К. Доктрина геополитически ограниченного суверенитета и отказ от основ глобализации // Независимая газета. 2020. 31 мая.
- Робертсон Т. С., Гатиньон Г. Распространение технологических нововведений. Рыночный аспект // Новая технология и организационные структуры. М.: Экономика, 1990. — 270 с.
- Словарь основных маркетинговых терминов и понятий / под ред. Д. А. Шевченко. URL: <http://www.glossostav.ru/word/546>
- Тарануха Ю. В. Глобальная конкуренция — высшая стадия развития конкуренции // Экономика и предпринимательство, 2016а. № 12-4(77). С. 81–89.
- Тарануха Ю. В. Конкуренция: система и процесс. М.: ДиС, 2012. — 672 с.
- Тарануха Ю. В. Мезоконкуренция: от выравнивания конкурентных условий к преодолению атомистического устройства рынка // Экономика и предпринимательство, 2016б. № 3-2(68). С. 254–261.
- Тарануха Ю. В. Системный подход к анализу конкуренции // Общество и экономика. 2015. № 1-2. С. 53–78.
- Энгельс Ф. Предисловие к английскому изданию «Положение рабочего класса в Англии» 1892 года // Маркс К., Энгельс Ф. Соч. 2-е изд. Т. 22. М.: Политиздат, 1962. — 845 с.
- Hutton W., Giddens A. On The Edge. Living with Global Capitalism. London: Vintage, 2000.
- Giddens A. Runaway World: How Globalization is Reshaping Our Lives. London: Profile, 1999.
- Gerber D. Global competition: law, market and globalization, 2010.
- Krugman P. Pop Internationalism. MIT Press, 1996.
- Robertson R. Globalization; Social theory and Global culture. London, 1992.
- Sklair L. The transnational capitalist Class. Oxford: Blackwell, 2001.

5. ФЕНОМЕН СЕКУЛЯРНОЙ СТАГНАЦИИ В СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКЕ

Патрон П. А.

Понятие секулярной стагнации было впервые введено в экономический дискурс Элвином Хансеном в 1938 г. В докладе, сделанном на конференции Американской экономической ассоциации (American economic association) и впоследствии опубликованном под названием «Экономический прогресс и замедляющийся темп роста населения» (Economic Progress and Declining Population Growth), Хансен говорил о значительном объеме инвестиций, требуемом для того, чтобы экономика США постоянно находилась на уровне полной занятости и показывала высокие темпы роста [Hansen, 1939]. В предыдущие периоды возможность инвестирования обеспечивали три основных фактора: технологический прогресс и новые изобретения, рост населения, а также освоение и развитие новых территорий. Хансен отметил, что рост населения к 1938 г. приостановился, и большинство территорий США уже было освоено, поэтому необходимо было ускорение технологического прогресса, иначе будет наблюдаться постепенное снижение темпов экономического роста. Недостаточный потребительский спрос приведет к постоянному недоинвестированию, что в свою очередь создаст избыток сбережений в экономике. Хансен довольно скептически относился к стимулирующей роли монетарной и фискальной политик при наличии подобных структурных ограничений экономического роста. Он считал, что стимулировать увеличение объема инвестиций только посредством низких процентных ставок невозможно, а снижение налогового бремени и увеличение государственных расходов могут привести к необслуживаемому государственному долгу.

Однако его мрачным прогнозам не суждено было сбыться. Вскоре после публикации речи Хансена США вступили во Вторую мировую войну, что привело к огромному скачку государственных расходов, и это положило конец любым опасениям о недостаточном спросе. Более того, послевоенный бэби-бум кардинально изменил динамику численности населения США, таким образом решив проблему избыточных сбережений стареющего населения, что имело принципиальное значение в гипотезе секулярной стагнации.

В последнее десятилетие гипотеза секулярной стагнации опять стала чрезвычайно актуальной среди экономистов-исследователей. В 2013 г. Лоуренс Саммерс высказал предположение, что глобальный финансовый кризис 2008–2009 гг. вызвал в США начало секулярной стагнации, поскольку добиться значительного восстановления темпов экономического роста так и не удалось, несмотря на то что процентные ставки долгое время оставались на близком к нулю уровне, а государственные меры по стимулированию экономики были беспрецедентными [Summers, 2013]. Саммерс провел аналогию с японской экономикой, которая не могла достичь высоких темпов роста больше 20 лет и для которой были характерны те же структурные проблемы.

Гипотеза секулярной стагнации интерпретируется в современном понимании как долгосрочная тенденция к снижению реальной процентной ставки, отражающая превышение желаемых сбережений над желаемыми инвестициями и приводящая к постоянному разрыву между потенциальным и фактическим уровнем ВВП и медленным темпам экономического роста¹. Таким образом, если реальная процентная ставка долгое время превышает естественную, это приводит к хроническому недоинвестированию, что снижает потенциал экономического роста. Очень низкий уровень инфляции и даже местами дефляция, наблюдаемые после мирового финансового кризиса 2008–2009 гг., подчеркивают актуальность гипотезы секулярной стагнации в текущей экономической ситуации. Некоторые исследования также демонстрируют, что естественная реальная процентная ставка существенно и непрерывно снижалась в течение последних 30 лет [Laubach, Williams, 2003; Desroches, Francis, 2006; King, Low, 2014], а Пол Шмезинг из Банка Англии выявил устойчивое снижение реальных процентных ставок на горизонте более чем 800 (!) лет примерно на 0,6–1,2 базисных пункта в год [Schmelzing, 2020].

В другой своей работе Саммерс отметил, что, скорее всего, секулярная стагнация начала формироваться раньше 2009 г., а периоды высоких темпов экономического роста (например, в США с 2003 по 2007 г.) можно объяснить чрезмерными заимствованиями, за счет которых избыточные сбережения начинают иррационально инвестироваться в те или иные активы, что впоследствии создает финансовые пузыри и повышенную волатильность в мировой экономике [Summers, 2013].

В статье 2014 г. Саммерс [Summers, 2014] подробно рассмотрел совокупность тех факторов, которые влияют на постепенное снижение

¹ Кнут Викаксель в 1898 г. определил равновесную реальную процентную ставку, возникающую в экономике при полной занятости, как «естественную».

естественной реальной процентной ставки. Падению инвестиционного спроса способствуют замедляющийся рост населения в развитых странах, а также снижение относительной цены средств производства. Последнее уменьшает объем сбережений, нужный для обновления основных фондов, и передовые технологические компании, такие как Apple, Google и Amazon, не знают, как эффективно распорядиться огромными запасами наличности, которые они копят на офшорных счетах. (В начале 2000-х гг. требовалось 5–10 млн долл., чтобы запустить стартап в Силиконовой долине, а в настоящее время для этого достаточно от 500 тыс. до 1 млн долл. Один из самых очевидных примеров — телефонная связь. Капитальные затраты на обеспечение каждого абонента телефонной связью в эпоху сотовых сетей намного ниже, чем в эпоху наземных линий связи, когда в каждый дом приходилось прокладывать провода.)

Другие факторы стимулируют накопление сбережений. В частности, развивающиеся экономики неуклонно наращивают свои резервы: по оценкам МВФ, их доля в начале 2019 г. составила порядка 55% общего объема международных резервов, причем в абсолютном значении они выросли на 47% с 2009 г.¹ Более строгие требования к ликвидности и достаточности капиталов финансовых институтов после кризиса 2008–2009 гг. подстегивают спрос на безрисковые активы. Постоянно растущее неравенство повышает среднюю склонность населения к сбережениям. Увеличение транзакционных издержек финансового посредничества, связанное с ужесточением регулирования финансовых институтов, ведет к большей разнице между доходами вкладчиков и расходами заемщиков.

Выступления Саммерса и его последующие статьи спровоцировали дискуссию, и многие экономисты опубликовали свои мнения по вопросу секулярной стагнации: Пол Кругман, Барри Эйхенгрин, Бен Бернанке, Роберт Гордон, Дарон Асемоглу, Гаути Эггертссон и др.

Бен Бернанке в своей заметке 2015 г. [Bernanke, 2015] с большим сомнением отозвался о гипотезе секулярной стагнации по нескольким причинам. Во-первых, если реальная процентная ставка в экономике будет отрицательной, то почти любые инвестиции будут прибыльными, поэтому сомнительно, что такая ситуация сохранится долгое время. Бернанке допустил, что существуют некоторые контраргументы на этот счет: например, ввиду существования кредитного риска или неопределенности фирмам и домашним хозяйствам, возможно, придется брать кредиты под положительные процентные ставки, даже если реальная доходность безрисковых активов будет отрицательной.

¹ IMF, Appendix I. International reserves p. 3. URL: <https://www.imf.org/external/pubs/ft/ar/2019/eng/assets/pdf/imf-ar-2019-appendix-i-to-v.pdf>

Во-вторых, Бернанке оспорил утверждение Саммерса, что за последние несколько десятилетий при полной занятости в экономике неизменно формировался финансовый пузырь. Пузырь высокотехнологичных компаний не может полностью объяснить быстрые темпы роста в период бума 1990-х гг., а положительное влияние пузыря на рынке недвижимости 2000-х гг. на потребительский спрос было в значительной степени нивелировано другими специфическими факторами, включая негативные эффекты резкого роста мировых цен на нефть и снижение потребительского спроса. В связи с этим стоит упомянуть также работу Гамильтона и ряда других экономистов, утверждавших, что медленный рост после глобального кризиса, вероятно, связан не столько с секулярной стагнацией, сколько с временными явлениями, такими как медленное восстановление рынка жилья и ограничительная фискальная политика [Hamilton et al., 2015].

В-третьих, Бернанке указал на недостаточное внимание Саммерса к международным рынкам. При прочих равных условиях наличие выгодных капиталовложений в любой другой точке мира должно помочь преодолеть секулярную стагнацию в национальной экономике. Если американские домохозяйства и фирмы инвестируют за границу, ожидаемый отток финансового капитала ослабит доллар, что, в свою очередь, будет благоприятствовать экспорту США. Рост экспорта увеличит производство, способствуя достижению полной занятости. В открытой экономике гипотеза секулярной стагнации требует, чтобы отдача от капиталовложений была постоянно низкой во всех странах мира.

Для детального анализа необходимо структурировать полемику экономистов по четырем основным возможным объяснениям обсуждаемого феномена: 1) рост нормы сбережений в связи с быстрыми темпами роста развивающихся рынков; 2) сокращение инвестиций из-за нехватки привлекательных инвестиционных возможностей; 3) снижение относительной цены инвестиционных товаров; 4) снижение темпов роста населения.

**Избыток глобальных сбережений:
рост нормы сбережения в развивающихся странах,
увеличившийся спрос на безрисковые активы
и точность статистики**

Барри Эйхенгрин исследовал рост нормы сбережения в исторической перспективе [Eichengreen, 2015]. Проанализировав динамику доли сбережений в мировой экономике, он установил наличие долгосрочного

восходящего тренда со второй половины 1940-х гг., однако отметил, что с 1980-х гг. рост остановился и показатель колеблется на уровне 22% ВВП. Довольно сложно качественно оценить инвестиционный спрос в исторической перспективе, так как большое количество инвестиций в прошлом шло через неформальный сектор и не отражалось адекватно в СНС. Однако с учетом определенных допущений с 1950-х гг. инвестиционный спрос в объеме 20–25% ВВП был стабилен и лишь незначительно снизился в связи с мировым финансовым кризисом. Таким образом, в историческом аспекте эта часть гипотезы не подтверждается, и требуются дальнейшие исследования.

Согласно Рогоффу, пруденциальное регулирование резко ограничило доступ на кредитный рынок многим более мелким и склонным к риску заемщикам, а низкая доходность суверенных облигаций necessarily отражает общее положение вещей [Rogoff, 2016]. Регулирование банковского и финансового рынка в огромной степени благоприятствовало заемщикам с низким уровнем риска (правительствам и крупным корпорациям), вытеснив других потенциальных заемщиков посредством более строгих требований к обеспечению. Государственная политика сыграла в этом очень серьезную роль: транзакционные издержки увеличились, дополнительный налог был вменен не только вкладчикам со средним доходом и пенсионерам (с низкой доходностью сбережений), но и потенциальным заемщикам (особенно потребителям среднего класса и малому бизнесу), которых эти кредитные учреждения могли бы профинансировать, если бы от них не требовалось иметь такую большую долю государственного долга.

Рогофф также поставил вопрос о точности и достоверности статистических данных [Rogoff, 2016]. Он отметил, что фактически наблюдать реальную равновесную процентную ставку невозможно: для этого потребуются индекс цен на основе полезности, который чрезвычайно сложно построить в мире, где стремительно меняется как структура, так и способы товарного потребления. Рогофф предположил, что истинная реальная процентная ставка выше, а инфляция, возможно, значительно ниже рассчитываемых центральными банками низких значений, и, следовательно, есть все основания сомневаться в самом феномене секулярной стагнации.

Снижение относительной цены инвестиционных товаров

Второе популярное объяснение низкого уровня реальных процентных ставок — это снижение относительной цены инвестиционных товаров. Одни и те же инвестиционные проекты могут быть осуществлены по

прошествии определенного времени с меньшими затратами капитала, и любых дополнительных проектов, которые могут стать привлекательными за счет такой более низкой стоимости капитала, недостаточно, чтобы компенсировать снижение доли инвестиций.

МВФ в 2014 г. провел исследование изменения относительной цены инвестиций в странах с развитой экономикой начиная с 1980-х гг., которое выявило общую понижающую тенденцию со стабилизацией в начале XXI в. Объясняя это движение, авторы исследования подчеркнули роль НИОКР, которые воплощаются в настолько более дешевых и эффективных инвестиционных товарах, что любое дополнительное увеличение объема инвестиций было недостаточным для компенсации негативного воздействия этой тенденции на реальные процентные ставки. Однако на данный момент не существует других серьезных работ, которые позволили бы установить, когда именно начался этот тренд, и спрогнозировать, как долго он будет наблюдаться.

Снижение темпов роста населения и увеличение неравенства в распределении доходов

Эйхенгин и Файфер [Eichengreen, Fifer, 2002] доказали, что увеличение доли пожилого населения примерно одинаково отрицательно сказывается на нормах сбережений и инвестиций и минимально влияет на реальные процентные ставки и текущий счет платежного баланса.

Дарон Асемоглу и Паскаль Ретрепо в своей статье 2017 г. [Acemoglu, Restrepo, 2017] также обратились к проблеме взаимосвязи между темпами роста ВВП и старением населения как одному из основных атрибутов гипотезы секулярной стагнации. Действительно, согласно оценке ООН, отношение численности людей старше 50 лет к когорте от 20 до 49 лет с 1990-х гг. постоянно растет и уже достигло пропорции примерно 1:1, а к 2050 г. составит 1,3:1. Однако в результате своего анализа Асемоглу и Ретрепо не обнаружили негативной взаимосвязи между этими двумя факторами: напротив, некоторые страны добились значительных темпов экономического роста при стареющем населении. После 1990 г. во всем мире начали активно распространяться трудосберегающие технологии, в том числе промышленные роботы и искусственный интеллект, которые предоставляют фирмам широкий спектр возможностей для автоматизации производственного процесса. Страны, где происходят более быстрые демографические изменения, обладают достаточным капиталом и начинают активно внедрять прорывные технологии, что

позволяет не просто полностью нейтрализовать негативные последствия дефицита рабочей силы, но даже обратить их вспять. Таким образом, если принимать во внимание увеличение совокупной производительности благодаря технологическим изменениям, то ВВП на душу населения может даже увеличиваться. Асемоглу и Ретрепо создали эконометрическую модель, подтвердившую их выводы на выборке данных по странам ОЭСР с 1990 по 2015 г.

Лоуренс Саммерс совместно с Гаути Eggertссоном и Мануелем Ланкастером в статье 2019 г. продолжил развитие идей секулярной стагнации и вступил в полемику с Асемоглу и Ретрепо [Eggertsson et al., 2019]. Аргументацию Саммерса можно свести к двум пунктам. Во-первых, старение населения и связанная с ним нехватка предложения труда приводят к более низким равновесным реальным процентным ставкам. Это в свою очередь увеличивает капиталовооруженность труда. Процентные ставки постоянно снижались с 1990 г., поэтому именно данный эффект мог быть достаточно сильным, чтобы объяснить закономерности, показанные в работе Асемоглу и Ретрепо, а не увеличение совокупной производительности труда. Во-вторых, те страны, в которых население старело быстрее накануне мирового финансового кризиса и в которых была более низкая инфляция, должны были иметь в среднем бóльшие излишки сбережений, что способствовало более продолжительной рецессии после 2008 г. Это произошло в силу того, что в обычных условиях реальная процентная ставка может гибко корректироваться в сторону понижения и, таким образом, приспособливаться к увеличению предложения капитала, однако в условиях секулярной стагнации процентные ставки не всегда могут корректироваться в сторону понижения. Причиной может послужить, например, нулевая нижняя граница номинальных процентных ставок, что порождает дисбаланс на финансовом рынке и вызывает нехватку инвестиций и замедление экономической активности.

Согласно Чингано [Cingano, 2014], увеличение неравенства способствует росту сбережений и снижению равновесного уровня реальной процентной ставки. Если разрыв в доходах различных слоев населения будет усиливаться, то экономические агенты могут требовать от государства более жесткого регулирования деятельности корпораций, что может приводить к политической неопределенности и ослаблению стимулов к инвестированию [Alesina, Rodrik, 1994]. Бедные слои населения также могут не иметь возможности инвестировать в свой человеческий капитал (допустим, у них нет доступа к высшему образованию), и это в целом будет негативно сказываться на потенциале экономического роста.

**Сокращение инвестиций
из-за нехватки привлекательных
инвестиционных возможностей:
замедление технологического прогресса,
сбой механизма «созидательного разрушения»**

По утверждению Гордона [Gordon, 2012], отдача от инноваций в США, измеренная с точки зрения воздействия на рост ВВП, снизилась с 1970-х гг. Он связывает периоды относительно высоких инвестиций и роста с ключевыми технологическими блоками: паровой двигатель и железные дороги в начале XIX в.; электричество, нефть и двигатель внутреннего сгорания с конца XIX в. до середины XX в.; компьютеры и связанные с ними технологии с 1960-х гг. Замедление роста производительности труда в США, начавшееся в 1970-х гг., отражает относительно ограниченное влияние последнего из перечисленных блоков на экономику в целом (не считая его широкого применения в розничной и оптовой торговле, а также в финансовом секторе начиная с 1995 г.).

Эйхенгрин в своей работе спрогнозировал, что следующий блок инноваций, таких как квантовые компьютеры, робототехника, новые материалы (графен) и биотехнологии (генетическая модификация), будут иметь более широкий спектр применения [Eichengreen, 2015]. Таким образом, экономическая деятельность будет всесторонне реорганизована, но прежде чем положительное влияние проявится в виде роста производительности и объемов производства, следует ожидать периода замедленных темпов роста из-за необходимости технической адаптации. Допустим, паровая машина оказала немедленное положительное влияние на производительность в текстильной промышленности, поскольку ее внедрение не требовало значительной реорганизации экономической деятельности в других секторах экономики, а электричество и двигатель внутреннего сгорания потребовали гораздо более широкой адаптации, прежде чем они положительно повлияли на производительность.

Процесс «созидательного разрушения» подразумевает реструктуризацию малоэффективных фирм или прекращение их деятельности под воздействием рыночных механизмов. Это высвобождает экономические ресурсы, которые могут быть использованы более эффективным образом. Поддержка неэффективных компаний и банков государством в период кризиса препятствует росту совокупной производительности и способствует замедлению темпов посткризисного восстановления [Namao et al., 2003].

Влияние пандемии коронавируса на долгосрочный экономический рост и макроэкономическую политику

2020 г. ознаменовался беспрецедентным в современной истории глобальным экономическим кризисом. Если в предшествующие кризисы 1998, 2001, 2008–2009 и 2014 гг. рост мирового ВВП был положительным или опускался до нуля, то в 2020 г., по прогнозам МВФ, падение могло составить 3%¹. Распространение коронавирусной инфекции из Китая, с одной стороны, вызвало единый гуманистический порыв большинства государств мира ввести жесткий карантин, чтобы сгладить кривую заражений и минимизировать количество будущих смертей, но, с другой стороны, привело к небывалому экономическому ущербу от почти полного паралича многих отраслей народного хозяйства, особенно связанных с предоставлением услуг населению. Многие экономисты до сих пор спорят — и есть уверенность, что мы будем осмыслять динамику и последствия этого шока не один год, — что карантин в некоторых странах был неоправданно жестким и подорвал экономическое развитие минимум до 2022 г. Причем такие страны, как США, Индия, Бразилия, ЮАР, ввели его слишком поздно или ограничились половинчатыми мерами и вышли из него слишком рано и, таким образом, не смогли эффективно справиться даже с первой волной заражений, которая фактически развернулась после окончания тотального многонедельного карантина. Таким образом, они оказались перед выбором: вводить карантин еще раз, хотя издержки от второго общестранового локдауна могли быть катастрофическими, или пытаться справиться с эпидемией другими, менее кардинальными мерами (запрет массовых мероприятий, закрытие ресторанов, баров, обязательный масочный режим, ограничение региональной и международной миграции).

На фоне неутихающей эпидемии выступления политиков, твердящих о V-образной рецессии, которая предполагает такой же быстрый отскок, как и падение, кажутся все менее убедительными. Причем стоит начинать задумываться о долгосрочных структурных изменениях в потреблении домохозяйств, которые будут сказываться на перспективах экономического роста.

Во-первых, неприятие риска у потребителей будет расти, что увеличит сбережения по мотиву предосторожности. Во-вторых, потребительские расходы в секторах, затронутых социальным дистанцированием, будут

¹ IMF, World Economic Outlook (April 2020), Real GDP Growth. URL: https://www.imf.org/external/datamapper/NGDP_RPCH@WEO/OEMDC/ADVEC/WEOWORLD

падать до тех пор, пока не будут найдены эффективные вакцина или лекарство, которые ожидалось не ранее первого квартала 2021 г. В-третьих, может быть нанесен значительный удар по продуктивному использованию людей трудоспособного возраста. В экономической литературе хорошо описан эффект гистерезиса: из-за структурных изменений рынка труда занятость может не восстановиться до предкризисных значений даже в долгосрочном периоде [Petrosky-Nadeau, Valletta, 2020]. В-четвертых, пандемия коронавируса усугубила социальное неравенство. В США в апреле — мае 2020 г. значительный рост средних зарплат совпал с волной увольнений, притом среди 20% низкооплачиваемых работников были уволены примерно 35%, а среди 20% самых высокооплачиваемых — всего лишь 9% [Cajner et al., 2020]. Это произошло из-за того, что большинство низкооплачиваемых работников были заняты именно в наиболее пострадавших от социального дистанцирования секторах (розничная торговля, общественное питание, гостиничный бизнес и сфера развлечений). В-пятых, помимо социального неравенства эпидемия коронавируса негативно сказалась на гендерном неравенстве. Женщины оказались экономически более уязвимы, поскольку они больше заняты в вышеупомянутых секторах экономики, чем мужчины. Женщины также чаще работают в неформальном секторе, который не предполагает защиты заработка в период форс-мажорных ситуаций [Georgieva et al., 2020].

В целом пандемии имеют длительное негативное воздействие на естественные процентные ставки. Было проведено исследование 19 крупнейших пандемий в истории человечества, унесших минимум по 100 тыс. жизней, начиная от эпидемии чумы в Европе в XIV в., заканчивая эпидемией свиного гриппа в 2009 г. Авторы установили, что после пандемий прошлого процентная ставка постепенно падала в течение 20 лет (суммарно почти на 1,5 процентных пункта) и только после этого начинался восстановительный рост, который продолжался еще 20 лет [Jorda et al., 2020].

Однако вряд ли мы увидим настолько сильное влияние пандемии коронавируса на естественную процентную ставку. Во-первых, число погибших от COVID-19 по отношению к общей численности населения будет меньше, чем от некоторых крупных пандемий прошлого, так как современная медицина и меры общественного здравоохранения стали намного более эффективными. Во-вторых, COVID-19 в первую очередь летален для пожилых людей, которые больше не являются частью рабочей силы и склонны сберегать относительно больше, чем молодые, следовательно, сильного падения доли трудоспособного населения также не будет. В-третьих, значительное стимулирование экономики с помощью фискальных мер будет способствовать дальнейшему увеличению государственного долга, снижению нормы национальных сбережений и, возможно, окажет повышающее давление на реальные процентные ставки.

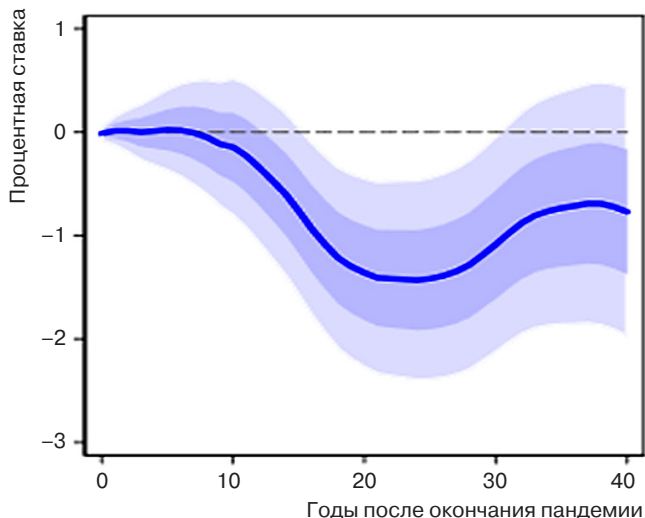


Рис. 1. Динамика естественной процентной ставки после пандемии

Источник: [Jorda et al., 2020, p. 9].

Подводя итог вышеизложенному, можно отметить, что из-за пандемии коронавируса тенденция к снижению реальной равновесной процентной ставки усилится, и это осложнит V-образное восстановление мировой экономики и увеличит период затухающего экономического роста.

Результаты проведенного исследования можно суммировать в следующей таблице (табл. 7).

Теперь необходимо рассмотреть особенности макроэкономической политики в период постоянного снижения процентных ставок. С одной стороны, оно создаст правительствам благоприятные внешние условия для наращивания заимствований и активного смягчения экономических последствий пандемии для общества. Однако данный подход, предполагающий перманентное бюджетное стимулирование и постоянно растущий государственный долг, не может вести к устойчивому экономическому состоянию. Прежде чем проявились все эффекты вируса, Пол Кругман предлагал США постоянно увеличивать государственные инвестиции и дефицит бюджета на 2% годового ВВП, при этом коэффициент долга может вырасти до 200% ВВП. Кругман отметил, что стоимость обслуживания госдолга очень сильно упала и восемь из последних 12 лет экономика находится в ловушке ликвидности, поэтому государство может позволить себе делать долгосрочные инвестиции, которые должны будут дать положительный мультипликативный эффект и способствовать увеличению производительности труда [Krugman, 2020].

Таблица 7

Причина секулярной стагнации	Воздействие после пандемии COVID-19
Снижение темпов роста населения и увеличение неравенства в распределении доходов	Увеличение социального и гендерного неравенства, долгий период высоких уровней безработицы
Сокращение инвестиций из-за нехватки привлекательных инвестиционных возможностей	Рост банкротств из-за коронавируса в развитых и развивающихся странах еще больше ухудшит инвестиционные перспективы
Снижение относительной цены инвестиционных товаров	Неизменная относительная цена инвестиционных товаров
Рост нормы сбережения в развивающихся и развитых странах, увеличившийся спрос на безрисковые активы	Несколько противоположенных тенденций: рост сбережений по мотиву предосторожности будет способствовать снижению процентной ставки, а агрессивная фискальная политика большинства стран мира по поддержке национальных экономик будет снижать долю национальных сбережений

Источник: составлено автором.

Другая возможность состоит в повторении «японского варианта» в глобальном масштабе. При проведении нейтральной политики все страны с развитой экономикой могут последовать примеру Японии: с 2016 г. процентные ставки по всей кривой доходности застряли на нулевом уровне, а бюджетно-налоговая политика направлена в основном на борьбу с постоянным ростом государственного долга. На рынках активов доходность будет стабильно низкой, стимулирование совокупного спроса будет сильно затруднено из-за постоянно повторяющихся рецессий.

Третий подход состоит в значительном намеренном снижении процентных ставок вплоть до отрицательных значений и их выводе в негативную зону. Япония и Еврозона попытались расширить возможности активной денежно-кредитной политики, снизив учетные ставки ниже нуля, что в конечном счете привело к отрицательной доходности облигаций. Однако эта политика могла бы быть успешной только в том случае, если бы проводилась гораздо более агрессивно — со снижением процентной ставки до -3% или даже ниже во время рецессии. Продолжая многолетнюю тенденцию к снижению процентных ставок, этот подход, вероятно, способствует высокой доходности как по облигациям, так и по акциям.

В настоящее время осуществимость этих чрезвычайно радикальных изменений фискальной и денежно-кредитной политики представляется довольно сомнительной. Но подобные реформы могут потребоваться, чтобы избежать дефляции в японском стиле в ЕС, США и других развитых странах.

Источники

- IMF, Appendix I. International reserves p. 3. URL: <https://www.imf.org/external/pubs/ft/ar/2019/eng/assets/pdf/imf-ar-2019-appendix-i-to-v.pdf>
- IMF, World Economic Outlook (April 2020), Real GDP Growth. URL: https://www.imf.org/external/datamapper/NGDP_RPCH@WEO/OEMDC/ADVEC/WEOORLD

Литература

- Acemoglu D., Restrepo P. Secular Stagnation? The Effect of Aging on Economic Growth in the Age of Automation // American Economic Review: Papers & Proceedings. 2017. No. 107(5). P. 174–179.
- Bernanke B. Why are interest rates so low. Part 2: Secular stagnation. 31 March 2015. URL: <https://www.brookings.edu/blog/ben-bernanke/2015/03/31/why-are-interest-rates-so-low-part-2-secular-stagnation/>
- Cajner T., Crane L. D., Decker R. A., Grigsby J., Hamins-Puertolas A., Hurst E., Kurz C., and Yildirmaz A. The U.S. Labor Market During the Beginning of the Pandemic Recession // Working paper. 2020. No. 2020-58. May.
- Cingano F. Trends in Income Inequality and its Impact on Economic Growth // OECD Social, Employment and Migration Working Papers. 2014. No. 163. OECD Publishing.
- Desroches B., Francis M. Global Savings, Investment, and World Real Interest Rates // Bank of Canada Review. Bank of Canada. 2006. Vol. P. 3–17.
- Eggertsson G. B., Lancastre M., and Summers L. H. Aging, Output Per Capita, and Secular Stagnation AER // Insights. 2019. No. 1(3). P. 325–342.
- Eichengreen B. Secular Stagnation: The Long View, American Economic Review // Papers & Proceedings. 2015. No. 105(5). P. 66–70.
- Eichengreen B., Fifer M. The Impact of Population Aging on the Balance of Payments Between North and South, in Horst Siebert ed. Economic Policy for Aging Societies: The Issues. Amsterdam: Springer, 2002.
- Georgieva K., Fabrizio S., Cheng Hoon Lim, and Tavares M. M. The COVID-19 Gender Gap. URL: <https://blogs.imf.org/2020/07/21/the-covid-19-gender-gap/>
- Gordon R. J. Is US Economic Growth Over? Faltering Innovation Confronts the Six Headwinds // NBER Working Paper 18315. 2012. August.

- Hansen A. H. Economic Progress and Declining Population Growth // The American Economic Review. 1939. Vol. 29. No. 1. P. 1–15.
- Hamilton J. D., Harris E. S., Hatzius J., West K. D. The Equilibrium Real Funds Rate: Past, Present, Future // NBER Working Paper 21476. 2015. August.
- Jorda Ò, Singh S. R., Taylor A. M. Longer-Run Economic Consequences of Pandemics // Federal Reserve Bank of San Francisco Working Paper. 2020. No. 09. June.
- King M., Low D. Measuring the “World” Real Interest Rate // NBER Working Paper. 2014. No. 19887. February.
- Krugman P. The Case for Permanent Stimulus (Wonkish). NY Times. 07.03.2020. URL: <https://www.nytimes.com/2020/03/07/opinion/the-case-for-permanent-stimulus-wonkish.html>
- Laubach T. and Williams J. C. Measuring the Natural Rate of Interest // The Review of Economics and Statistics. 2003. Vol. 85. No. 4. P. 1063–1070.
- Petrosky-Nadeau N. and Valletta R. G. Unemployment Paths in a Pandemic Economy // Federal Reserve Board of San Francisco Working Paper. 2020. No. 20-18.
- Rogoff K., Supercycle D. Not Secular Stagnation. Progress and Confusion: The State of Macroeconomic Policy. Cambridge: MIT Press, 2016. P. 19–28.
- Schmelzing P. Eight centuries of global real interest rates, R-G, and the ‘supra-secular’ decline, 1311–2018. Bank Of England, January 2020 // Staff Working Paper. 2020. No. 845. P. 1–110.
- Summers L. H. Economic Possibilities for Our Children. The 2013 Martin Feldstein Lecture, 2013. URL: <https://www.nber.org/reporter/2013number4/2013no4.pdf>
- Summers L. H. U.S. Economic Prospects: Secular Stagnation, Hysteresis, and the Zero Lower Bound // Business Economics. 2014. Vol. 49. No. 2.
- Yasushi Hamao, Jianping Mei, Yexiao Xu. Idiosyncratic Risk and The Creative Destruction in Japan // NBER Working Paper 9642. 2003. April.

6. СИНХРОНИЗАЦИЯ ЦИКЛОВ ДЕЛОВОЙ АКТИВНОСТИ: РЕГИОНАЛЬНЫЙ И ГЛОБАЛЬНЫЙ АСПЕКТЫ

Миклашевская Н. А.

Исследование колебаний деловой активности находится в центре внимания экономической теории со времен Великой депрессии 1929—1933 гг., которая стала первым глубочайшим в истории кризисом, поразившим одновременно большинство стран с рыночной экономикой. Великая депрессия не только послужила толчком к возникновению макроэкономики — нового направления в экономической теории, связанного с именем величайшего английского экономиста Дж. М. Кейнса, но и явилась тем спусковым механизмом, который активизировал впоследствии исследования причин и природы циклических колебаний и впервые поставил перед теоретиками вопрос о целесообразности, необходимости и возможности государства влиять на циклические колебания и сглаживать их негативные последствия. Сегодня фокус исследований циклических колебаний переместился в область механизмов распространения кризисов и синхронизации циклов, в первую очередь циклов деловой активности (бизнес-циклов)¹.

С 60-х гг. прошлого века периоды кризисов и подъемов в ведущих экономиках мира практически полностью совпадали. Синхронизация циклов была характерна для развитых стран. Нефтяные кризисы 1973—1974 и 1979—1981 гг. поразили одновременно экономики многих развитых и развивающихся государств, в первую очередь импортеров сырьевых ресурсов, и носили глобальный характер. Азиатский финансовый

¹ Анализ длинных волн в экономике и теории среднесрочных циклических колебаний остается за рамками настоящего исследования. Изучение синхронизации бизнес-циклов базируется на «теории классического цикла» У. Митчелла и А. Бернса, которые провели в 1946 г. комплексное исследование и определили экономический цикл как специфический тип колебаний в экономической деятельности государства [Burns et al., 1946]. Продолжительность цикла может варьироваться от одного года до 10—12 лет. Единство экономики позволяет определять ряд макроэкономических показателей, подвергающихся цикличности. Согласно теории классического цикла верхняя точка цикла называется вершиной, нижняя — основанием. Период между основанием и вершиной носит название экспансии, между вершиной и основанием — рецессии.

кризис 1997 г. привел к экономической рецессии в большинстве стран целого региона. Однако мировой финансово-экономический кризис 2008–2009 гг. и мировой экономический кризис COVID-19 2020 г., породившие новые волны цикла, имеют существенные отличия от прежних кризисов, прежде всего по своим масштабам и негативным последствиям для мировой экономики.

Сегодня накопилось немало вопросов к исследователям синхронизации циклов деловой активности. Усилилась ли синхронизация бизнес-циклов на рубеже XX и XXI вв.? Почему возросла скорость распространения кризисов? Увеличилась ли амплитуда циклических колебаний? Почему Великая рецессия 2008–2009 гг. и мировой кризис 2020 г. охватили страны с разным уровнем экономического развития, в том числе страны с позитивными фундаментальными показателями накануне кризиса? Сегодня можно перефразировать давно устоявшееся выражение «Когда Америка подхватывает воспаление легких, то кашляет и Япония» на выражение «Когда Америка подхватывает воспаление легких, то кашляет весь мир». Почему происходило крайне вялое восстановление мировой экономики после глобального финансово-экономического кризиса 2008–2009 гг. и значительно замедлились темпы экономического роста в посткризисный период? И, наконец, происходит ли синхронизация макроэкономической политики или каждая страна может проводить независимую стабилизационную политику, направленную на выход из кризиса и сглаживание колебаний деловой активности?

В настоящей главе концентрируется внимание на особенностях синхронизации циклов деловой активности, механизмах международной синхронизации бизнес-циклов в современных условиях, которая вызывается многими объективными социально-экономическими явлениями (глобализацией, унификацией и развитием финансовых рынков, экономической интеграцией, влиянием информационных технологий и т.п.). Изучение природы и причин синхронизации экономических циклов в региональном и глобальном аспектах, исследование каналов распространения кризисов, которые являются краеугольным этапом цикла, представляют собой чрезвычайно важную задачу. Без знания причин и механизмов зарождения и передачи кризисов от страны к стране невозможно сформировать не только национальную, но и региональную и глобальную экономическую политику, эффективную для целей поддержания устойчивого развития мировой экономики.

Как свидетельствует действительность, не все события, происходящие в реальном мире, могут быть объяснены в рамках традиционного подхода, основанного на принципах рациональности и оптимального поведения экономических агентов. Критический анализ работ ученых,

предлагающих альтернативные подходы к исследованию синхронизации циклов деловой активности, в частности, в рамках поведенческой экономики, также заслуживает пристального внимания и представлен в данной главе.

Синхронизация циклов деловой активности и механизмы международной трансмиссии шоков

Базой для понимания феномена синхронизации циклов деловой активности в разных странах, регионах и в мире в целом выступает исследование каналов передачи циклов, т.е. передаточного механизма, посредством которого происходит **процесс распространения шоков (международная трансмиссия шоков)**. В случае незначительных потрясений или специфических шоков совместное движение показателей деловой активности в разных странах может наблюдаться только на некоторых сегментах рынков реального сектора и не обнаруживаться на уровне всей экономики.

Синхронность циклических колебаний предполагает наличие «общего компонента», который представляет собой «систему обеспечения динамики отдельных процессов, которая придает им состояние нахождения на одной фазе» [Рудый, 2004, с. 27]. В качестве индикаторов бизнес-цикла, т.е. показателей, динамика которых непосредственно характеризует состояние экономики на той или иной фазе цикла, могут служить данные о колебаниях реального ВВП, уровня безработицы, объема промышленного производства, уровня потребления и т.п. Подавляющее большинство исследователей циклов деловой активности в качестве единого (общего) индикатора цикла используют динамику ВВП. Этот общий компонент включает несколько каналов, которые позволяют импульсу (шоку), возникшему в одной стране, передаваться в другие страны и создавать в них цикл, тем самым обеспечивая синхронность.

Традиционно одним из основных каналов распространения циклических колебаний выступает *торговый канал* — международная торговля товарами и услугами. Если, например, в какой-либо стране начинается спад деловой активности, а цены проявляют тенденцию к снижению, как следствие, сокращается объем импорта. Это происходит потому, что, во-первых, падает конкурентоспособность иностранных товаров и услуг из-за относительного снижения цен на товары внутреннего производства, а во-вторых, сокращаются доходы населения из-за роста безработицы.

В то же время растущая конкурентоспособность товаров страны — генератора кризиса позволяет ей увеличивать экспорт. Падение экспортных цен и приток дешевого импорта в страну — реципиент кризиса негативно сказываются на местных производителях, которым становится все сложнее реализовывать продукцию на внутреннем рынке. В результате страна-реципиент сталкивается с падением производства, снижением доходов и ухудшением торгового баланса. Чем больше торговых партнеров у страны-генератора, тем большее число стран столкнется с сокращением экспорта в эту страну и падением собственного производства.

В то же время, как свидетельствует статистика, импорт сильнее реагирует на изменение ВВП, чем экспорт. Так, в США, с 2004 по 2008 г. прирост импорта упал с 16,7 до 7,5%, прирост экспорта сократился с 13,6 до 11%. Апогеем стал 2009 г.: в разгар мирового финансово-экономического кризиса в ответ на абсолютное падение ВВП импорт сократился на 23%, а экспорт — на 15%. Во время Великой рецессии 2008–2009 гг. все страны, охваченные кризисом, пережили так называемый «торговый коллапс» — резкое сокращение объемов импорта и экспорта (рис. 2).

Валютный курс может усиливать действие торгового канала. Так, если страна-экспортер, поддерживающая фиксированный валютный курс, девальвирует свою валюту с целью улучшить конкурентоспособность своих товаров, то возможны ответные меры со стороны торговых партнеров. В результате могут вспыхнуть так называемые «валютные войны», т.е. цепь последовательных девальваций, введение взаимных торговых ограничений, что увеличит глубину кризиса и амплитуду циклических колебаний в этих странах.

Плавающий курс в известной степени сглаживает размах циклических колебаний, позволяя восстанавливать конкурентоспособность товаров и услуг стране-реципиенту за счет обесценения собственной валюты на фоне ухудшающегося торгового баланса. Однако падение импорта в результате сокращения доходов домашних хозяйств и фирм в стране-генераторе по-прежнему оказывает негативное влияние на экономику торгового партнера.

Торговый канал играл основную роль в передаче циклических колебаний от страны к стране при наличии ограничений на пути международных потоков капитала (ограничений по финансовому счету платежного баланса). По мере того как многие страны либерализовали финансовые рынки и движение капиталов (большинство развитых стран сняли ограничения по финансовому счету платежного баланса в 80-е гг. прошлого века, а развивающиеся страны начали активно этот

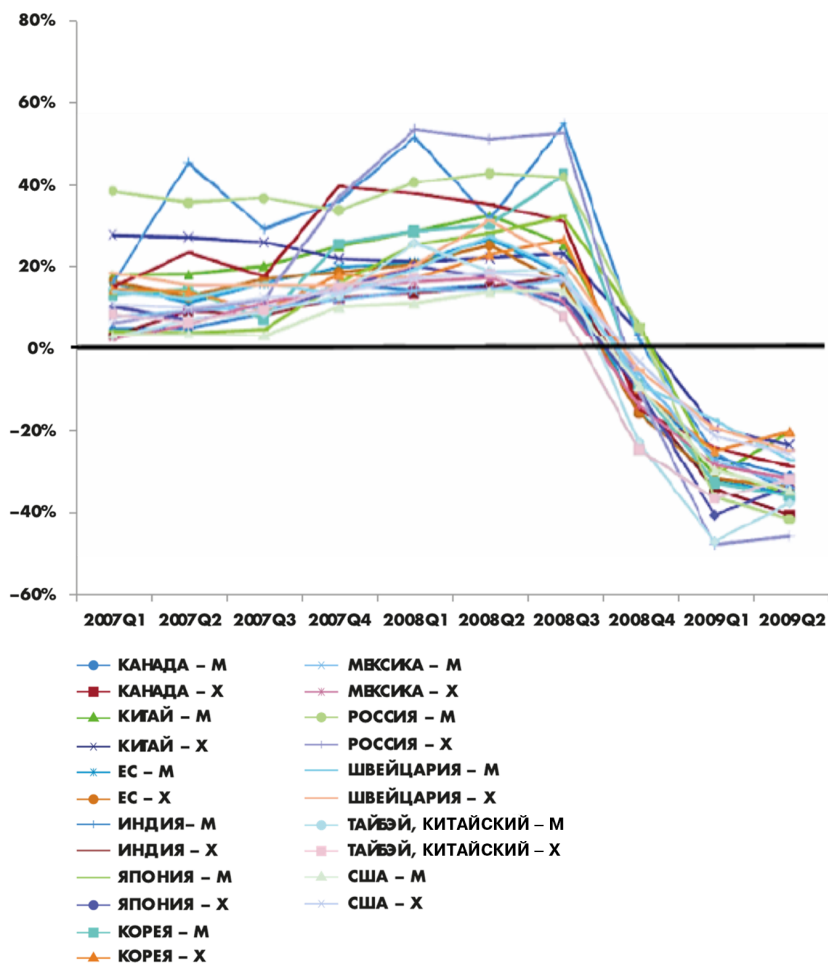


Рис. 2. «Торговый коллапс» 2008–2009 гг. (М — импорт, Х — экспорт)

Источник: [Eichengreen, O'Rourke, 2009].

процесс в начале XXI в.), доминирующим каналом синхронизации циклов деловой активности становится *финансовый канал*. В настоящее время большинство исследователей признают финансовую природу усилившейся синхронизации циклов деловой активности, подчеркивают возросшую роль финансового рынка и денежно-кредитной системы как катализаторов и проводников кризисных явлений, наблюдавшихся за последние 30 лет.

Фактор финансовой глобализации является ключевым для понимания причин столь быстрой передачи экономической нестабильности в современных условиях. Финансовый канал воздействует на цикл по нескольким направлениям. Так, направление движения международного капитала, прежде всего портфельных инвестиций, в том числе и спекулятивного капитала, так называемых «горячих денег», определяется доходностью активов (движением процентных ставок). «Горячие деньги» иностранных инвесторов, которые приходят на отечественный рынок ценных бумаг или оседают в виде депозитов в национальных банках в ответ на рост внутренних процентных ставок, быстро уходят из страны при возникновении кризисных явлений, обваливая фондовые рынки и валютные курсы, что впоследствии приводит к сокращению производства, росту безработицы, падению доходов и потребления.

Особенно болезненным этот процесс оказывается в странах с формирующимися рынками, которые сталкиваются с массированным оттоком капитала при первых симптомах приближающегося кризиса. Все последние региональные кризисы показывают, что как только начинаются проблемы на финансовых рынках тех или иных развивающихся страны или региона, немедленно происходит бегство капитала не только из страны — генератора кризиса и региона, но и из стран, экономика которых схожа по структуре с экономикой этих стран, в результате чего сокращаются производство и занятость.

Так, азиатский финансовый кризис 1997 г. вызвал не только отток капитала и обесценение валют стран Юго-Восточного региона Азии, но и оказал негативное воздействие на формирующиеся рынки других регионов, в том числе на Россию, где одной из причин долгового финансового кризиса августа 1998 г. было падение мировых цен на нефть вследствие азиатского кризиса, отток капитала с развивающихся рынков, пессимистические настроения инвесторов. Россия пережила в ходе кризиса широкомасштабный отток капитала, падение курсов биржевых индикаторов, значительное обесценение национальной валюты, банковский кризис.

Процесс широкомасштабного оттока капитала с формирующихся рынков часто усугубляется действиями менеджмента крупных хедж- и инвестиционных фондов, который следует установленным правилам по пропорциям и (или) объемам инвестиций в разные активы на разных рынках. При возникновении волнений в одной из стран по одному из активов менеджмент сразу же пересматривает структуру и объем своего инвестиционного портфеля для минимизации рисков возможных потерь. Если цены на активы падают в одной стране, то менеджмент начинает продажу всех международных активов, коррелирующих с активами страны, в которой произошел кризис.

Одним из механизмов передачи кризиса может стать так называемый *эффект ликвидности*. Этот эффект описан в литературе под названием «эффект общего кредитора». Суть его заключается в том, что когда несколько стран являются должниками одного и того же кредитора, они становятся зависимыми между собой, так как при возникновении проблем в одной стране кредитор, в целях балансирования своего кредитного портфеля, снижает объемы кредитования и в других странах.

Проблемы с ликвидностью, возникающие в ходе экономического кризиса в мировых финансовых центрах, также способны дестабилизировать финансовые рынки других стран. Как показывают последние глобальные экономические кризисы, их началу предшествуют падения финансовых рынков в стране — генераторе кризиса, которые затем быстро распространяются на страны-реципиенты, обваливая их фондовые и валютные рынки, порождая бегство капитала и банковские кризисы. Так, после первых проблем на фондовом рынке США в 2007–2008 гг. многие местные рыночные агенты стали нести огромные потери, и чтобы восполнить их, американские частные инвесторы и компании стали выводить средства из стран с формирующимися рынками для решения проблем с ликвидностью в США. Так, например, по оценке аналитиков, до Великой рецессии 2008–2009 гг. на российском фондовом рынке от 50 до 80% обращающихся средств прямо или косвенно принадлежали зарубежным портфельным инвесторам. Когда начался резкий вывод активов с российского рынка, он «просел» примерно на эту же величину. С момента пика индекса РТС в мае-июне 2008 г. до момента «дна» в начале 2009 г. индекс потерял ровно 80% величины, сократившись с 2500 до 500 пунктов.

Во время мирового финансово-экономического кризиса 2008–2009 гг. перелив средств из развивающихся стран в развитые имел еще одну интересную особенность: после начала серьезных волнений на мировых фондовых рынках и обвалов котировок международные инвесторы стали скупать в больших объемах американские казначейские облигации, но не потому, что доходность по ним выросла, а потому, что в ситуации всеобщей паники, нестабильности, банкротств и падения цен на большинство активов (в том числе на валюту) американские государственные облигации казались последним надежным прибежищем для денег испуганных инвесторов. Именно из-за резкого увеличения спроса и роста цены на государственные облигации США доходность к погашению некоторых серий краткосрочных и среднесрочных облигаций по торгам *intraday* (в течение дневной торговой сессии) опускалась до отрицательных значений (т.е. текущая рыночная цена облигации была выше, чем ее номинал). Таким образом, инвесторы из

страны — генератора кризиса и прочих развитых стран вывозили свои активы с формирующихся рынков для восполнения текущей ликвидности и для «защиты» своих инвестиций от сильного обесценения.

Потоки ПИИ также встроены в финансовый механизм распространения циклических колебаний. Так, азиатский финансовый кризис 1997 г., а затем падение темпов экономического роста большинства стран региона были спровоцированы «избыточным инвестированием». Стабильно высокий объем инвестиций в странах Юго-Восточной Азии достигался за счет очень высокой нормы сбережения в большинстве стран региона. Основная часть населения была задействована в индустриальных отраслях, развитие которых основывалось на экстенсивных методах производства и использования большого числа рабочих рук.

Высокая норма сбережения, которая была необходима для стимулирования высоких инвестиций в промышленность, явилась причиной низких располагаемых доходов населения. Соответственно, внутреннее потребление не могло стать в случае кризиса реальной альтернативой экспорту.

С 1987 по 1992 г. объем прямых иностранных инвестиций в Малайзии вырос почти в 9 раз, в Таиланде — от 12 до 15, в Индонезии — в 16 раз. Прямые капиталовложения иностранных компаний в страны региона за один лишь 1996 г. составили 93 млрд долл., а приток частных инвестиций за тот же год в страны Азии (за исключением Китая) — 48,8 млрд долл. [Монтес, Попов, 2000, с. 100]. В 1990-х гг. основными инвесторами региона стали Япония, Сингапур, Гонконг и Тайвань.

Кризис разразился в июле 1997 г., когда инвесторы подсчитали, что по соотношению внешнего долга к ВВП самым вероятным кандидатом на банкротство выглядел Таиланд. Таиландская экономика была хотя и уязвимой, но не из-за плохих фундаментальных показателей, а из-за чрезмерно высокой кредитной нагрузки на банки. Начался активный вывод активов из Таиланда. В течение месяца кризис перекинулся на экономики Малайзии, Индонезии и Южной Кореи. В эти страны активно вкладывались средства из Японии, Китая, Индии. Соответственно, при наступлении кризиса экономикам этих стран был также нанесен удар не только потому, что их инвестиции обесценились, но и потому, что международные инвесторы, зная про их большие инвестиции в «азиатских тигров», начали вывод своих капиталов и из этих стран. Как следствие, даже экономики Японии, Китая и Индии столкнулись с падением курсов валют и доходов. Таким образом, синхронизация азиатского кризиса ограничилась главным образом рамками региона.

Азиатский финансовый кризис 1997 г. ударил и по экономике России. Наиболее волатильной оказалась динамика потока ПИИ в Россию: в 1997 г. годовой запас входящих ПИИ увеличился в 3,5 раза

относительно уровня 1996 г., но уже в 1998 г. сократился более чем в 2 раза (на 62%) и достиг уровня 1997 г. только в 2002 г.

Несколько иным был механизм передачи глобального кризиса через потоки ПИИ в 2008–2009 гг. Считается, что если в стране-генераторе начинается рецессия, то объем ПИИ в эту страну сокращается, и в то же время увеличивается объем зарубежных инвестиций в страны, не охваченные кризисом. Это подтверждала статистика об инвестиционной активности ТНК.

Однако Великая рецессия 2008–2009 гг. внесла коррективы в этот процесс. Так, в 2008 г. в развитых странах, в мире в целом и в Европейском союзе объем поступивших прямых иностранных инвестиций упал по сравнению с 2007 г., а в США, Китае и развивающихся странах — вырос. Что касается зарубежных инвестиций, то здесь в мире в целом, развитых странах, Европейском союзе и США объемы упали, а в Китае и развивающихся странах — выросли.

Огромное влияние на мировую экономическую систему и на распространение экономических кризисов оказало развитие информационно-коммуникационных технологий (ИКТ), что обусловило рост значимости *информационного канала*. Развитие ИКТ ускорило как процесс передачи информации по всему миру, так и скорость реагирования рыночных агентов. Финансовые рынки стали быстрее реагировать на поступающую информацию. Развитие Интернета, суперкомпьютеров и телекоммуникаций привело к тому, что если раньше колебания фондовых индексов незначительно превышали колебания ВВП, то накануне мирового финансово-экономического кризиса 2008–2009 гг. амплитуда колебаний индексов в 6–10 раз превосходила колебания ВВП.

Бум в развитии коммуникаций повлиял не только на действия инвесторов, но и на поведение потребителей, которые сегодня, получая информацию намного быстрее, чем раньше, более оперативно реагируют на нее, изменяя свои потребительские ожидания. Динамика мичиганского индекса потребительских ожиданий все сильнее коррелирует с динамикой ВВП США.

Сегодня многие исследователи указывают на невозможность достоверно объяснить события, происходящие в мировой экономике, в том числе усиление синхронизации циклов деловой активности в рамках мейнстрима, основанного на принципах рациональности и оптимального поведения экономических агентов. Представители поведенческой экономики — относительно нового течения в экономической науке — основывают свою теорию на признании неоднородности экономических агентов, их когнитивных ограничений, наличия асимметрии информации, гетерогенности ожиданий, которые влияют на тип реакции

экономических агентов на шок, при этом иррациональные ожидания (интуитивные, экстраполяционные, диагностические и пр.) могут усиливать друг друга, имитируя стратегию большинства. Другими словами, с их точки зрения экономическими циклами управляют волны пессимизма и оптимизма в отношении будущего состояния экономики благодаря их самореализующейся природе. Эти волны объясняются состоянием «животного инстинкта» инвесторов¹.

Поведенческие макроэкономисты утверждают, что преобладание на рынке фундаменталистов (которые ожидают в следующем после шока периоде возвращение экономики на уровень полной занятости) способствует быстрому достижению уровня потенциального выпуска, а господство экстраполяционистов, полагающих, что экономика не сможет преодолеть в следующем периоде негативные последствия шока, гарантирует затяжную рецессию [Milani, 2011].

Представители поведенческой экономики указывают на то, что сегодня ведущая роль в передаче циклических импульсов от страны к стране принадлежит *каналу распространения «животных инстинктов»*, т.е. волн оптимизма и пессимизма, которые коррелируют на международном уровне и могут быть не связаны с реальным состоянием экономики и поведением фундаментальных показателей в конкретной стране.

П. де Грове и Ю. Джи исследовали факторы международной синхронизации бизнес-циклов, в том числе влияние политики центральных банков, направленной на стабилизацию совокупного выпуска. По их оценке, корреляция «животных инстинктов» между странами, входящими в валютный союз (страны еврозоны), достигает уровня 0,95. Механизм передачи рыночных настроений инвесторов состоит в том, что оптимистические ожидания в одной стране приводят к расширению производства, увеличению потребления, росту выпуска и импорта, что стимулирует производство и экспорт в других странах — членах союза и вместе с этим способствует росту доли оптимистов в них. В странах ЕС, не входящих в еврозону, коэффициент корреляции «животных инстинктов» составил 0,73. Другими словами, трансмиссионный механизм, запускаемый торговым каналом, усиливается каналом передачи «животных инстинктов», что и приводит к высокой степени синхронизации бизнес-циклов. Коэффициент корреляции деловых циклов в странах еврозоны составляет 0,82, в остальных странах ЕС он находится на уровне 0,61 [De Grauwe, Ji, 2017].

¹ Термин «животный инстинкт» (Animal Spirit), характеризующий поведение инвесторов, основанное на их интуиции, собственных ощущениях и суждениях, был введен в научный оборот Дж. М. Кейнсом. Однако Кейнс не предложил формальной оценки животного инстинкта, формирующего волны пессимизма и оптимизма.

Даже при отрицательной корреляции экзогенных шоков в валютном союзе корреляция «животных инстинктов» положительна (0,2), что объясняется во многом политикой ЕЦБ, реализующего на практике единое правило Тейлора для всех стран — членов еврозоны. При этом процентная ставка, которая также подвергается случайным шокам, может выступать общим источником шоков [De Grauwe, Ji, 2016].

При нулевой корреляции экзогенных шоков корреляция разрыва выпуска (отклонения фактического ВВП от его потенциального уровня) между странами достигает значения 0,7 в валютном союзе и 0,4 — в странах с независимым ЦБ. В странах ЕС — нечленах еврозоны изменения в разрыве выпуска порождаются пессимистическими ожиданиями в странах — членах валютного союза, распространение которых приводит к сокращению выпуска и росту разрыва выпуска в странах с независимым ЦБ, т.е. синхронизация бизнес-циклов происходит эндогенно. Авторы на основе своей модели также пришли к выводу, что синхронизация бизнес-циклов происходит не только при отсутствии идентичности экзогенных шоков, но и даже в случае отсутствия торговой интеграции (предельная склонность к импортированию равна нулю) из-за действия канала передачи «животных инстинктов» инвесторов.

Наличием асимметрии информации и действием механизма распространения «животных инстинктов» объясняются эффекты «заражения», домино, стадного поведения инвесторов, которые особо отчетливо проявляются на финансовых рынках. Асимметрия информации характеризуется тем, что на рынке недостаточно информированные инвесторы следят за действиями хорошо осведомленных, по их мнению, инвесторов и принимают решения в соответствии с действиями последних, которые могут быть далеко не оптимальными. Эффект «заражения» заключается в том, что в разных странах, в одно и то же время, без явных на то причин инвесторы резко меняют свое отношение к тому или иному финансовому активу. Результатом действия данного элемента передачи кризиса становится подверженность мировых финансовых рынков слухам и домыслам, порой ничем не обоснованным, которые могут стать причиной кризиса даже в странах с прочными макроэкономическими показателями.

Особенности синхронизации циклов деловой активности на рубеже XX–XXI вв.

За последние 30 лет синхронизация циклов деловой активности приобрела новые черты. Если азиатский кризис 1997 г. был по характеру распространения региональным, кризис доткомов 2001 г. в США

не вышел за национальные рамки передовых экономик, то финансово-экономический кризис 2008–2009 гг. и кризис COVID-19 2020 г. стали глобальными. Мировой финансово-экономический кризис 2008–2009 гг. произошел через 80 лет после Великой депрессии и через 30 лет после нефтяного кризиса 1979–1981 гг., а первое двадцатилетие текущего века ознаменовалось уже двумя мировыми кризисами, причем кризис 2020 г. по своим масштабам и глубине оказался более разрушительным, чем предшествующий кризис 2008–2009 гг. (рис. 3).



Рис. 3. Темпы роста ВВП в развитых и развивающихся странах

Источник: UN/DESA.

Азиатский кризис 1997 г. затронул регион Юго-Восточной Азии (рис. 4). По своей природе он был финансовым кризисом, в основе которого лежал кризис внешней задолженности частного сектора ряда стран с формирующимися рынками. Последствия кризиса отразились не только на данной группе стран, но и на развитых странах региона, которые активно инвестировали в экономики этих стран. В меньшей степени он затронул Южную Корею, Гонконг и Сингапур, однако Япония в 1998 г. пережила значительный спад деловой активности: темпы экономического роста снизились на 2%.

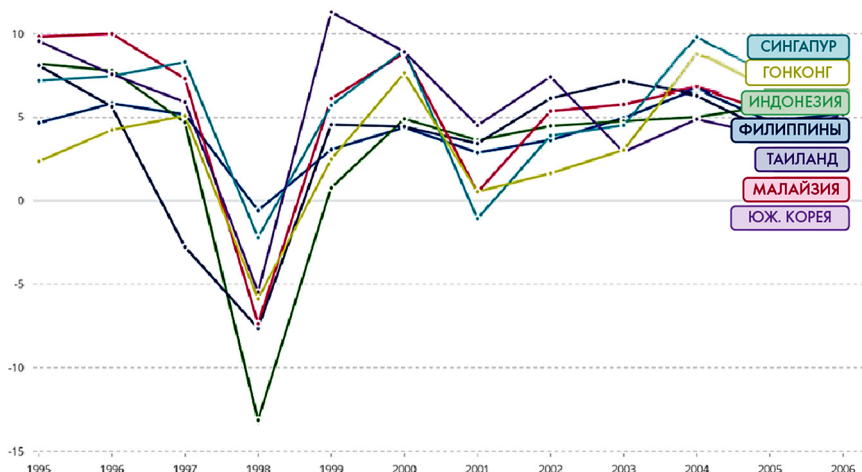


Рис. 4. Темпы экономического роста в странах Юго-Восточной Азии

Источник: World Bank.

Кризисы в Латинской Америке с начала 90-х гг. прошлого века также характеризуются синхронностью в большинстве стран региона, но их негативные последствия ощущались и в других регионах мира (рис. 5). Таким образом, даже региональные кризисы в условиях усиления глобализации и финансовой либерализации могут оказывать отрицательное влияние на экономики стран других регионов.

До недавнего времени существовало убеждение, что мировой экономический кризис возникает, когда шоки поражают экономику США (будь то шоки неопределенности, производительности, монетарной или фискальной политики). В связи с этим интересны выводы исследования, выполненного сотрудниками МВФ, которое посвящено анализу мировых циклов за период 1950–2015 гг. В выборку были включены как развитые страны, так и ряд стран, которые сегодня относятся к странам с формирующимися рынками. Для количественной оценки влияния мировых циклов на соответствующие страновые показатели использовалась динамическая факторная модель. Авторами исследовались циклы деловой активности, кредитные циклы, циклические колебания цен на товары и активы (акции), доходность долгосрочных облигаций.

В работе не оспаривается факт существования синхронизации циклов деловой активности, но утверждается, что усиления синхронизации бизнес-циклов за исследуемый период не произошло, несмотря на их возросшую интенсивность. Причем эти выводы верны, как подчеркивают авторы, для времен «относительно спокойного» развития

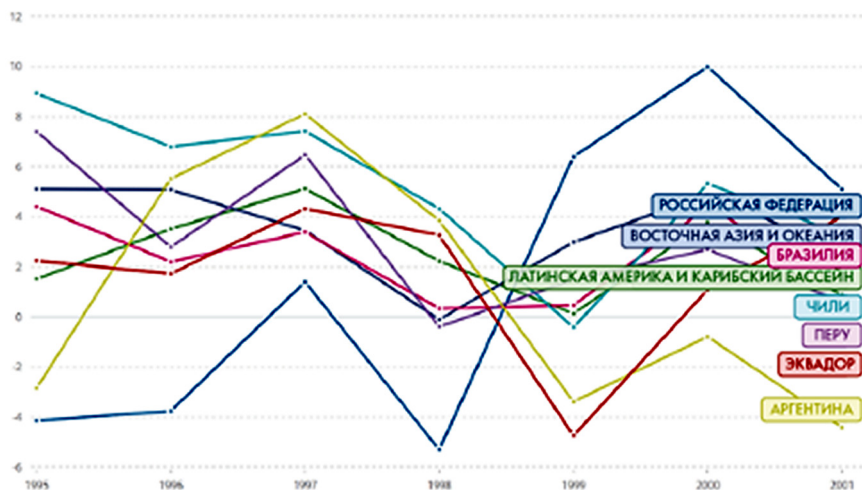


Рис. 5. Темпы роста ВВП в странах Латинской Америки

Источник: World Bank.

мировой экономики — для периода существования Бреттон-Вудской системы (1951–1971 гг.) и для «периода глобализации» (1984–2006 гг.), когда вклад мировой динамики совокупного выпуска в динамику темпов экономического роста в отдельной стране, по подсчетам авторов, не превышал 15% для развитых стран и 10% для стран с формирующимися рынками. Те же выводы верны для кредитных циклов (объемы кредитования частного нефинансового сектора), коэффициент корреляции которых с циклами деловой активности оказался самым высоким и составил 0,8 [Monnet, Puu, 2019, p. 5].

Относительно «скромное» влияние мировых циклических колебаний совокупного выпуска на внутреннюю динамику ВВП объясняется авторами результатом двух противодействующих сил — торговой и финансовой интеграцией. Если сокращение объемов мировой торговли во время кризиса усиливает синхронизацию динамики производства, финансовая интеграция имеет противоположный эффект, поскольку ТНК имеют возможность расширять производство в своих филиалах в тех странах, которые не затронуты кризисом.

Однако, как свидетельствуют факты, механизм, позволяющий сглаживать колебания бизнес-циклов за счет расширения производства в филиалах ТНК в период кризиса в стране-генераторе, стал давать определенные сбои. Сегодня уже вряд ли можно говорить о том, что расширение производства в зарубежных ТНК способно существенно ослабить

глубину кризиса в стране-генераторе. Напротив, в ходе Великой рецессии 2008–2009 гг. наблюдался приток ПИИ в США. Это во многом объясняется начавшимся процессом решоринга, т.е. возвращением из-за границы в страну происхождения материнской компании филиалов многих компаний и бизнеса, что оказывало негативные последствия на экономику офшорных стран.

Возврат производства из-за рубежа стал происходить активно с начала нынешнего века из-за растущих издержек на оплату труда в офшорных странах (за последнее десятилетие средняя оплата труда в Китае увеличилась на 320%), роста транзакционных издержек, связанных с перемещением товаров (транспортные издержки и таможенные пошлины), более низкого уровня автоматизации и производительности труда в офшорных странах, наличия менее жестких стандартов качества по сравнению с развитыми странами, пиратства технологий, санкционной политики в отношении ряда стран и т.п. [Шабашкин, 2017, с. 27–28].

Эти процессы ускорились в США и благодаря налоговой политике администрации президента США Д. Трампа, суть которой состоит в существенном снижении налога на прибыль отечественных компаний. Если в 2015 г. корпоративный налог в зависимости от штата колебался в США в пределах от 15 до 39%, то в 2020 г. он варьировался от 2,5 до 12%, составляя в среднем 4%.

Авторы согласны, что картина выглядит иначе, если анализировать период так называемых «нефтяных шоков» (1972–1983 гг.) и период «финансового шока» (2007–2015 гг.), когда влияние мирового цикла деловой активности на состояние национальных экономик было гораздо существеннее. Так, вклад мировой динамики совокупного выпуска в динамику экономического роста отдельных стран составил в период Великой рецессии более 70% (рис. 6). Более финансово открытые страны испытали более высокую степень синхронизации с мировым циклом и более значительное падение совокупного выпуска, что объясняется, по мнению авторов, преобладанием эффекта «заражения». К таким же выводам приходят и авторы других исследований [Chen et al., 2019]. Так, Китай, страна с «закрытыми» финансовыми рынками, лишь замедлил темпы роста ВВП, в то время как Россия, несмотря на устойчивые фундаментальные показатели к началу мирового финансово-экономического кризиса в начале 2008 г., в 2009 г. пережила самый значительный экономический спад среди стран с формирующимися рынками (падение ВВП в 2009 г. составило 7,9%).

Синхронизация циклов оказывается в 3–4 раза выше, когда используются показатели циклической динамики цен на акции и доходности облигаций, вклад которых в циклическую динамику показателей

внутреннего рынка активов составляет порядка 50%. Причем если синхронизация совокупного выпуска и кредита практически одинакова в период Бреттон-Вудса и в период глобализации и составляет 10–15%, то вклад глобального финансового цикла в динамику внутренних цен на активы и потребительские товары удвоился за рассматриваемый период с 25 до 50%. Эти показатели не снижались в период «финансового шока». Авторы также пришли к выводу, что режим валютного курса не влиял на степень синхронизации экономических циклов.

Однако выводы относительно отсутствия усиления синхронизации бизнес-циклов, которые получили авторы, вряд ли созвучны событиям, происходящим в мировой экономике после глобального финансов-экономического кризиса 2008–2009 гг. С начала XXI в. развитие передовых и формирующихся экономик отличалось необыкновенной синхронностью. Большинство стран одновременно пережили как падение деловой активности в 2008–2009 гг. (рис. 6), так и восходящую фазу цикла в посткризисный период (рис. 7).

Крайне вялое восстановление экономик, замедление мировых темпов экономического роста стали новой «нормальностью». Объяснением возникшей ситуации могут служить рост сбережений и снижение инвестиций, что связано со структурными изменениями в экономике (появлением новых способов добычи нефти, требующих меньших капиталовложений), изменением вкусов потребителей, которые стали более аскетичными, ростом мощи монополий, усложнившимися условиями получения займов домашними хозяйствами и т.п. [Саммерс, 2020]. Этому способствует и активизация в последнее время практики торговых войн и санкций.

Можно согласиться с представителями поведенческой экономики, которые объясняют медленное восстановление экономик изменившимися ожиданиями экономических агентов. В прежние, докризисные времена никто не ожидал столь масштабного по своим последствиям кризиса. В посткризисный период инвесторы уже не исключали повторения аналогичных событий, что увеличило долю пессимистов среди них, которые стали более осторожными при принятии инвестиционных решений [Kozlowski et al., 2015]. Об этом свидетельствуют снижение заимствований частного сектора (сокращение объемов кредитования) и поведение кредитных спредов (компенсация, получаемая инвесторами за принятие на себя кредитных рисков), демонстрирующих рост, что означает присутствие неопределенности и неуверенности инвесторов в благоприятном исходе будущих событий и росте степени риска дефолта компаний в будущем [Bordalo et al., 2016]. Таким образом, неопределенность, возникшая в результате шока, и изменение выпуска оказываются взаимосвязанными и усиливают эффект друг друга.

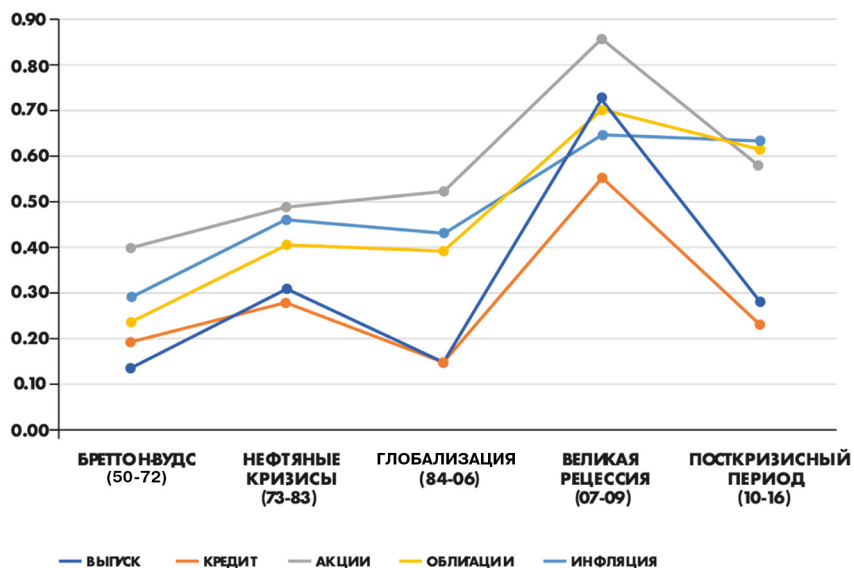


Рис. 6. Доля дисперсии ключевых параметров отдельных экономик, обусловленных мировой динамикой

Источник: [Monnet, Puy, 2019, p. 18].

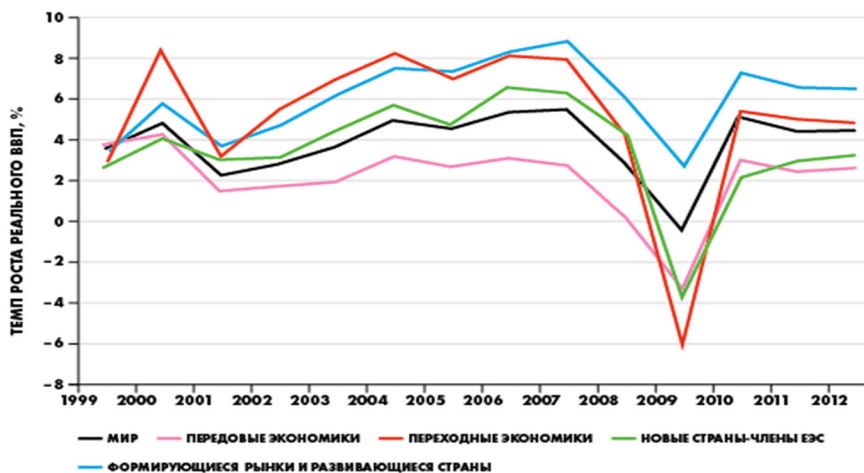


Рис. 7. Темпы роста реального ВВП в мировой экономике

Источник: URL: <https://www.google.com/search?q=The+global+economic+recovery+10+years+after+the+2008+financial+crisis>

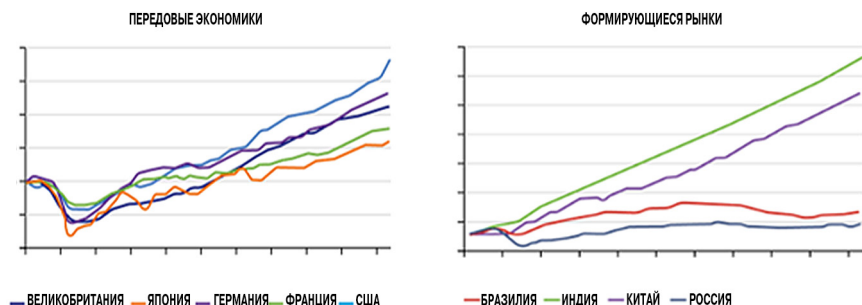


Рис. 8. Темпы экономического роста в передовых экономиках и ведущих странах с формирующимися рынками в посткризисный период¹

Источник: URL: <https://www.google.com/search?q=The+global+economic+recovery+10+y+ars+after+the+2008+financial+crisis>

События 2020 г. продемонстрировали, что мировой финансово-экономический кризис 2008–2009 гг. не стал уникальным по своим масштабам и последствиям. Более того, кризис COVID-19 отличается большей глубиной и скоростью распространения. Этот кризис начался в Китае, а не в США — генераторе мировых кризисов, по признанию большинства исследователей. В отличие от мирового финансово-экономического кризиса 2008–2009 гг. он был спровоцирован не событиями, происходящими в финансовом секторе, а распространением пандемии коронавируса, что в условиях неопределенности вызвало рост панических настроений инвесторов по всему миру, действие эффекта «заражения» как в прямом, так и переносном смысле. На данные события прежде всего отреагировали фондовые рынки, обвал которых в начале 2020 г. оказался более значительным, чем в 2007 г. (рис. 9).

Поражает скорость распространения кризиса. Если начавшийся в 2006 г. кризис на рынке недвижимости в США, обвалив в 2007 г. ведущие американские финансовые компании, сначала распространился на развитые страны и лишь в 2008 г. приобрел глобальный характер, затронув большинство развивающихся стран и стран с формирующимися рынками, то мировой кризис 2020 г. с распространением пандемии коронавируса практически одновременно поразил как развитые страны, так и развивающиеся страны и экономики с формирующимися рынками.

¹ Темпы роста ВВП в России в этот период сдерживались западными санкциями, в Бразилии — постоянными политическими кризисами.

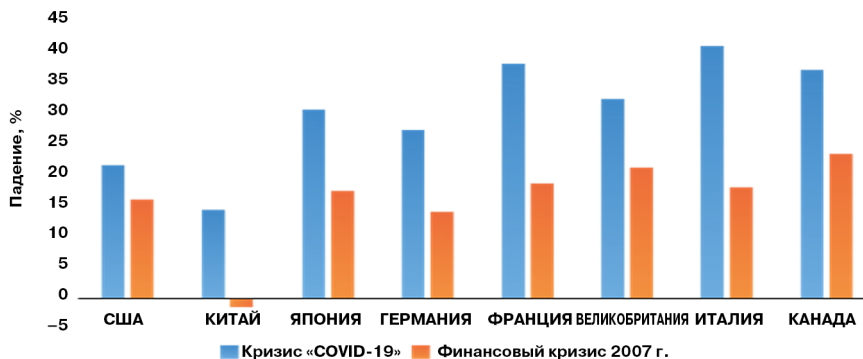


Рис. 9. Обвал фондовых рынков в 2007 и 2020 гг.

Источник: URL: <https://www.google.com/search?q=The+global+economic+recovery+10+years+after+the+2008+financial+crisis>

Если во время финансового кризиса 2006–2007 гг. инверсия кривой доходности, вызванная ростом краткосрочных процентных ставок (предвестник кризиса деловой активности), наблюдалась в США в течение года, после чего произошло обесценение доллара, которое через шесть месяцев сменилось его удорожанием на фоне роста нормы доходности американских активов, то в 2020 г. инверсия кривой доходности, вызванная значительным снижением доходности долгосрочных облигаций, наблюдалась в США всего в течение двух недель, после чего к 19 марта доллар кратковременно обесценился, а уже через 2,5 недели после констатации 25 февраля инверсии кривой доходности произошло его удорожание [Corsetti et al., 2020].

Если в разгар Великой рецессии в сентябре 2009 г. безработица в США составляла 9,8%, то в мае 2020 г. она находилась на уровне 13,3%.

Отток капитала с формирующихся рынков никогда ранее не достигал таких громадных объемов, как в 2020 г.

Масштабы распространения кризиса беспрецедентны. К концу марта 2020 г. около 80 стран обратились в МВФ за помощью, в то время как сам фонд уже предоставил 83 млрд долл. По прогнозам МВФ, рецессия будет зафиксирована в 157 странах из 194.

Во время кризиса одновременно пострадали целые секторы экономики во всех странах. Прежде всего, это касается отраслей обрабатывающей промышленности. Стремительное падение объема промышленного производства в Китае с конца декабря 2019 г. отразилось на мировой динамике производства и реализации продукции в начале 2020 г. (рис. 10) и динамике мировой торговли. По прогнозам UNCTAD, падение торговли товарами во втором квартале 2020 г. достигнет 27%.

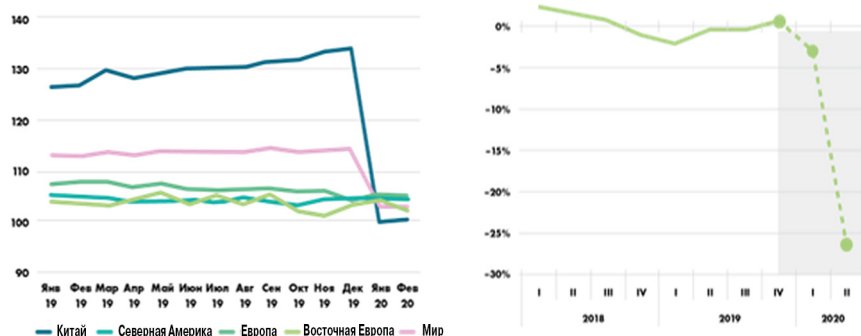


Рис. 10. Динамика производства (слева) и реализации (справа) продукции обрабатывающей отрасли (индекс промышленного производства, 2015 г. = 100)

Источник: UNCTAD.

Авиационная отрасль переживает самый глубокий кризис в своей истории (рис. 11). К марту мировой спрос на авиаперевозки сократился на 53,5% по отношению к январю 2020 г. Пострадали такие отрасли сферы услуг, как туризм, ресторанный и гостиничный бизнес. Пандемия COVID-19 оказала серьезное влияние на мировую продовольственную систему: от поставок сельскохозяйственного сырья до его переработки, транспортировки, продажи, а также промежуточного и конечного спроса. Падение цен на сельскохозяйственные товары и продовольствие создают неопределенность и уязвимость для стран с высокой долей экспорта данной продукции. Наиболее подверженными кризису оказались цены на топливо (в апреле цена на нефть марки WTI опускалась до 10 долл. за баррель). Многие страны, особенно страны — экспортеры нефти, столкнулись с падением доходов и, как следствие, проблемой дефицита бюджета. В то же время страны — импортеры энергоресурсов получают преимущество от падения сырьевых цен. Необходимо подчеркнуть, что динамика мировых цен на нефть является ключевым каналом распространения шоков среди стран, экономика которых слабо диверсифицирована и опирается преимущественно на экспорт продукции добывающей отрасли.

Особенностью современного кризиса является тот факт, что некоторые отрасли демонстрируют рост на фоне всеобщего спада. В первую очередь речь идет о фармацевтической промышленности, которая оказывает компенсирующее воздействие на динамику мировой торговли. Наблюдается изменение структуры мировой товарной торговли. Так, если в 2019 г. совокупная доля торговли медицинскими товарами составляла 1,7%, то в настоящее время этот показатель достиг 5%. Успешно развиваются отрасли, производящие медицинское оборудование, ИКТ.

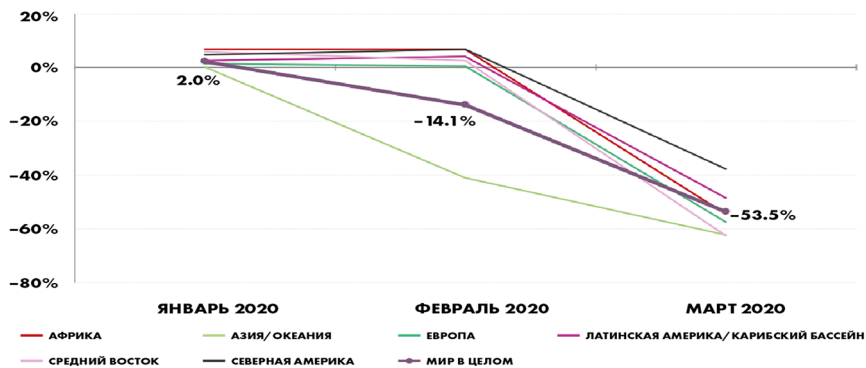


Рис. 11. Динамика спроса на авиаперевозки

Источник: ICAO ADS-B operational data.

Если в 2008 г. падение мировой экономики составило 3,3%, то, согласно июньскому прогнозу МВФ (который был ухудшен по сравнению с апрельским прогнозом), в 2020 г. снижение мирового ВВП должно было составить 4,9%. Падение ВВП в развивающихся странах и странах с формирующимися рынками — 3%, в развитых странах — 8%. В еврозоне темпы экономического роста должны сократиться на 10,2%, в США — на 8%, в Японии — на 5,8%. Рост экономики Китая должен замедлиться до 1%, а Индии упасть до 4,5%. Сокращение темпа роста ВВП в России должно было составить 6,6%, в Бразилии — 9,9%. Сокращение душевых доходов населения должно стать более значительным, чем в Великую рецессию 2008–2009 гг. Порядка 90% стран должны столкнуться с отрицательными темпами роста душевого дохода (рис. 12).

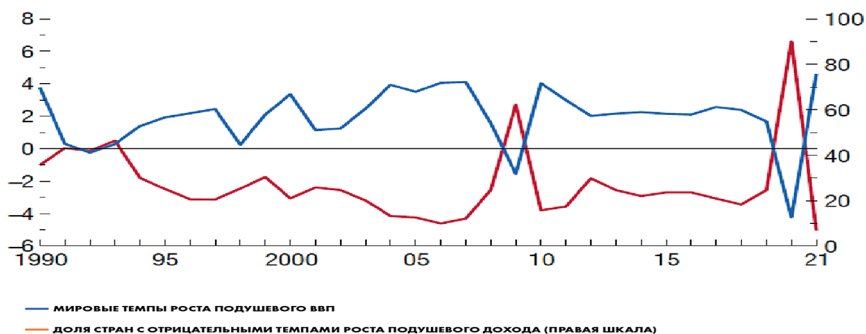


Рис. 12. Мировой рост ВВП на душу населения

Источник: [World Economic Outlook, April 2020: The Great Lockdown].

Восстановление мировой экономики, согласно прогнозу МВФ, также будет происходить более медленными темпами (5,4%), чем предполагалось ранее (5,8%). Это связано с рядом причин. Если основным локомотивом роста мировой экономики после Великой рецессии 2008–2009 гг. был Китай, то сегодня весьма сомнительно, что он сможет сыграть аналогичную роль после мирового кризиса 2020 г. В первом квартале 2020 г. Китай сам столкнулся с отрицательными темпами экономического роста, ВВП Китая рухнул на 6,8% в годовом исчислении впервые с 1992 г., когда ГСУ начал публикацию квартальных данных о ВВП. На фоне падения мирового спроса, усиления торговой войны между США и Китаем, а также растущей вероятности развязывания санкционной войны между ними вряд ли можно прогнозировать стремительное восстановление экономики Китая, где объективные экономические проблемы (переход от экспортно-ориентированной модели экономического роста к модели, основанной на росте внутреннего потребления) проявились уже до начала пандемии. Кроме того, угроза распространения «второй волны» пандемии делает пессимистическими ожидания как домашних хозяйств в условиях падения доходов и роста безработицы, так и инвесторов, среди которых растут негативные рыночные настроения.

Синхронизация стабилизационной макроэкономической политики

Не менее интересным является вопрос о том, могут ли страны, сталкивающиеся с отклонением выпуска от его долгосрочного тренда, проводить независимую стабилизационную политику, направленную на сглаживание циклических колебаний, или синхронизация становится характерным явлением и для макроэкономической политики.

Значительное количество фактов свидетельствуют в пользу синхронизации макроэкономической политики (видов политики, используемых мер и инструментов) как во время мировых (региональных) кризисов, так и в посткризисный период. Прежде всего, речь идет о монетарной политике, которая пользуется особой популярностью в большинстве стран из-за короткого внутреннего лага (т.е. быстроты принятия решения центральным банком (ЦБ) в случае возникшего шока, поскольку меры монетарной политики, направленные на стабилизацию экономики, не подлежат утверждению законодательной властью).

В условиях плавающих валютных курсов, согласно экономической теории, монетарная политика становится независимым средством

воздействия на колебания деловой активности, при этом основным инструментом политики выступает процентная ставка. В условиях финансовой либерализации заимствования на мировых финансовых рынках происходят по мировой процентной ставке (с учетом премии за риск), формирующейся в больших открытых экономиках (прежде всего, в США). Если, например, в какой-либо стране с формирующимися рынками внутренние процентные ставки (норма доходности активов) превышают уровень мировой процентной ставки, экономика немедленно сталкивается с широкомасштабным притоком капитала. Однако в случае негативных событий на мировых финансовых рынках этот приток может обернуться массивным оттоком капитала со всеми вытекающими последствиями. Поэтому ЦБ развивающихся стран и стран с формирующимися рынками при проведении монетарной политики вынуждены ориентироваться на мировую процентную ставку.

Отметим исследование С. Эдвардса, целью которого было ответить на вопрос, действительно ли независима монетарная политика в развивающихся странах при плавающих валютных курсах проливает свет на данную проблему. Автором изучалась политика центральных банков Мексики, Колумбии и Чили в период 2000–2008 гг. На основе регрессионного анализа была продемонстрирована высокая степень зависимости монетарной политики этих стран от политики ФРС США. Изменения в политике внутренней процентной ставки ЦБ Колумбии на 74% зависели от изменений ставки по федеральным фондам в США. Что касается процентной политики центральных банков Чили и Мексики, соответствующие показатели находились на уровне 50 и 33%. Другими словами, все три страны подвергались «политическому заражению», а независимость их монетарной политики на практике оказалась всего лишь иллюзией: по нашему мнению, речь может идти только о независимости монетарной политики ФРС США.

О синхронизации региональной монетарной политики можно судить по движению валютных курсов и динамике внутренних процентных ставок в странах Юго-Восточной Азии, переживших финансовый кризис 1997 г. В этих странах наблюдалась синхронизация движения валютных курсов. После обвала тайландского бата в июле 1997 г. и перехода к плавающему валютному курсу в свободное плавание пустились валюты Филиппин, Индонезии, Малайзии, Тайваня и Сингапура. ЦБ этих стран опасались, что сохранение фиксированных валютных курсов на фоне дешевого бата приведет к реальному удорожанию их валют и падению конкурентоспособности местных товаров на мировом рынке. После перехода к плавающим валютным курсам центральные банки всех азиатских стран в 1998 г. ужесточили монетарную политику

путем резкого повышения процентных ставок и резервных требований. Рисунок 13 демонстрирует динамику процентных ставок в азиатских странах, которые следовали одной и той же траектории.

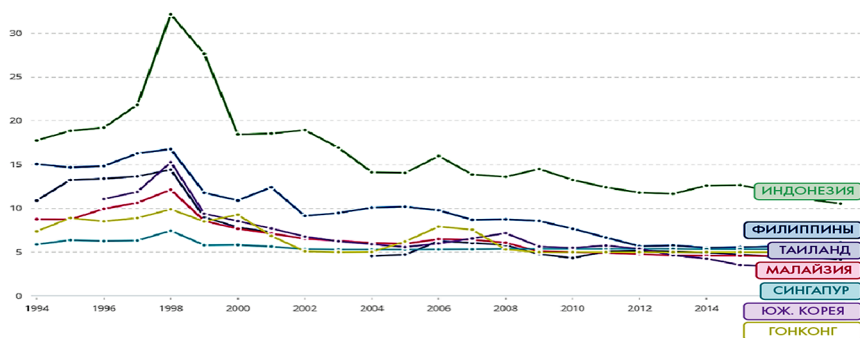


Рис. 13. Процентная ставка по кредитам в странах Юго-Восточной Азии

Источник: World Bank.

Исследование монетарной политики в США и странах Европейского союза также позволяет сделать выводы о происходящей синхронизации политики центральных банков. Еще до мирового кризиса 2008–2009 гг. и ФРС США и ЕЦБ отдавали приоритет недискреционной политике, применяя правило Тейлора¹. Однако наблюдаемое в посткризисный период устойчивое отклонение процентной ставки от ее естественного уровня, предписанного правилом Тейлора, позволяет утверждать об ограниченных возможностях недискреционной политики и ее невысокой эффективности. Объяснение подобного явления содержится в работах поведенческих макроэкономистов. Согласно проведенному исследованию правило Тейлора оптимально в экономике с рациональными экономическими агентами. Однако с увеличением доли агентов с ограниченной рациональностью потери благосостояния от использования недискреционной политики увеличиваются, так как правило Тейлора не может стабилизировать изменчивость индивидуальных убеждений [Di Bartolomeo et al., 2016].

¹ По правилу Тейлора ЦБ управляет номинальной процентной ставкой, исходя из следующего принципа. Фактическая реальная процентная ставка (разница между фактической номинальной процентной ставкой i и уровнем инфляции π) должна отклоняться от целевой реальной процентной ставки r^* в случае отклонения фактического выпуска y от его потенциального уровня y^* (выпуска при «полной занятости») и (или) отклонения фактической инфляции π от ее целевого значения (таргета) π^* : $i - \pi = r^* + (y - y^*) + (\pi - \pi^*)$. Номинальная процентная ставка, которая устанавливается при «полной занятости» и достижении целевого уровня инфляции, называется «естественной» процентной ставкой.

После Великой рецессии 2008–2009 гг., не отказываясь от правила Тейлора, центральные банки развитых стран стали широко использовать новый вид политики, так называемую нетрадиционную монетарную политику (в отличие от традиционной монетарной политики, которая основывается на регулировании краткосрочных процентных ставок). Нетрадиционная политика включает меры, направленные на увеличение избыточных резервов банковской системы (количественное смягчение), поддержание нулевых и отрицательных процентных ставок, информирование о предстоящих мерах политики (*forward guidance*) с целью воздействия на среднесрочные и долгосрочные процентные ставки, управляя ожиданиями участников денежного рынка.

Политика количественного смягчения впервые начала применяться в Японии еще в 2001 г. с целью стимулирования экономики и преодоления дефляции. Однако широкое распространение она получила в связи с глобальной рецессией 2008–2009 гг., когда центральные банки большинства развитых стран в период замедления роста экономики, нахождения на нулевой нижней границе процентной ставки начали активно скупать финансовые активы, государственные облигации, долги корпоративного сектора с целью наполнения экономики дешевыми деньгами. Программа количественного смягчения была запущена ФРС США в декабре 2008 г., Банком Англии — в марте 2009 г. Новый этап количественного смягчения начался в Японии в апреле 2013 г. В 2015 г. ЕЦБ запустил собственную программу количественного смягчения, причем в отличие от ФРС, где в значительной степени покупались высококачественные бонды, ЕЦБ скупал большое количество мусорных облигаций, продажа которых в будущем, в период необходимости массового изъятия денег из экономики, выглядела весьма сомнительной, а ускорение инфляции — вполне вероятным. В целом, можно сделать вывод о том, что политика количественного смягчения позволила экономикам перейти к этапу восстановления после глобальной рецессии, которое происходило, однако крайне низкими темпами в большинстве стран.

В марте 2020 г. в разгар пандемии коронавируса ФРС США, объединившись с коллегами из центральных банков ЕС, Швейцарии, Японии, Канады и Великобритании, объявила о новом количественном смягчении с целью минимизации последствий пандемии. Оно включает резкое снижение процентных ставок с 1–1,25 до 0–0,25%, покупку ФРС в ближайшие месяцы активов на сумму 700 млрд долл. ФРС и другие центральные банки согласились сократить стоимость свопов с целью облегчить предоставление долларовой ликвидности финансовым институтам, испытывающим проблемы на кредитных

рынках. Таким образом, можно впервые констатировать начало процесса *координации монетарной политики* центральными банками развитых стран.

Политику поддержания процентных ставок (ставок по федеральным фондам) на нулевой нижней границе ФРС США начала осуществлять с 2009 г. ЕЦБ продвинулся еще дальше в этом направлении, впервые понизив процентную ставку в 2014 г. до отрицательных значений — до $-0,1\%$, а затем опустил ее до отметки $-0,5\%$ с целью борьбы с дефляцией, которая констатировалась в ряде стран еврозоны. Создалась ситуация, когда банки вынуждены платить центральному банку за хранение своих избыточных резервов. Однако такая политика вызвала неоднозначную реакцию экспертов и политиков. Эксперты отмечают, что подобные действия ЕЦБ приведут к снижению сбережений, осложнению накопления активов, которые должны обеспечить пенсионный доход, что может привести к сокращению текущего потребления. Кроме того, подобная политика будет способствовать росту объема наличных средств, что может сделать политику отрицательных процентных ставок неэффективной и крайне ограниченной, поскольку домашние хозяйства окажутся невосприимчивы к ней.

В посткризисный период в арсенале центральных банков появились новые меры нетрадиционной монетарной политики — информирование о предстоящих мерах (опережающее управление). ФРС США начала использовать четкое временное информирование о предстоящих мерах монетарной политики в 2011 г. Целью подобных мер было изменить ожидания населения, которое предполагало, что ФРС вскоре начнет повышать процентные ставки. На этом фоне Федеральный комитет по открытым рынкам (FOMC) объявил, что экономические условия, включая низкие показатели использования ресурсов и прогноз слабой динамики инфляции, диктуют необходимость сохранения исключительно низких ставок по федеральным фондам, по крайней мере до середины 2013 г. Публикация резко изменила ожидания экономических агентов относительно будущей политики ФРС. В 2012 г. с работы по изменению ожиданий FOMC перешел к информированию на основе данных и публикации прогнозов процентных ставок.

Банк Англии начал использовать информирование о мерах в конце «игры» в 2013 г. и ограниченное информирование с 2014 г. Несмотря на различия в информировании о мерах между двумя странами, реакция рынка облигаций на новости (показатели ежегодной доходности) была схожей в двух странах с 2012 г., что свидетельствовало в пользу идентичности прогнозов игроков относительно волатильности будущих краткосрочных процентных ставок.

ЕЦБ в своей политике также использовал опережающее управление, однако реакция рынка в Германии на новости оставалась очень слабой. Так, информация о том, что с 2013 г. ключевые процентные ставки останутся на текущем или более низком уровне в течение длительного периода времени, не повлияла на поведение рынка облигаций, в отличие от рынков США и Великобритании. Возможно, это объяснялось тем, что инвесторы и так ожидали «застывания» на более низком уровне в течение долгого периода, что снижало чувствительность рынка облигаций к новостям и, соответственно, к волатильности будущих краткосрочных процентных ставок.

Согласно последним работам исследователей эффектов опережающего управления, оно оказывается эффективно в стандартных монетарных моделях с рациональными агентами. Обещание ЦБ о поддержании процентной ставки ниже естественной ставки в течение двух лет создаст взрывную динамику инфляции и производства. Причем чем больше горизонт информирования, тем сильнее ответная реакция рынка (потребления и совокупного выпуска) и инфляции в текущем периоде. Согласно проведенному эксперименту, в котором ЦБ обещал сократить на один процентный пункт реальную ставку процента на один квартальный период в будущем, оказалось, что это обещание оказывает в 18 раз большее влияние на инфляцию, тем самым и на ответную реакцию производства, если оно относится к процентной ставке, которая будет сокращена через пять лет, а не к текущей процентной ставке [McKay et al., 2016].

Однако опережающее управление не столь эффективно согласно моделям с неоднородными экономическими агентами и неполнотой рынков. Наличие ограничений по заимствованию, риск потери доходов, разнородность домашних хозяйств, необходимость увеличения сбережений по мотиву предосторожности замедляют реакцию на изменение процентных ставок в будущем. В экономике с неполнотой рынков влияние на текущее потребление информирования о предстоящих мерах монетарной политики по процентным ставкам через пять лет составляет примерно лишь 40% от его влияния в случае полноты рынков. В свою очередь, изменения процентных ставок играют важную роль в ответной реакции экономики на различного рода потрясения. Таким образом, информирование как один из инструментов ЦБ обладает значительно меньшими возможностями для стимулирования экономики при наличии ограниченной рациональности.

Опережающее управление используется сейчас и в странах с формирующимися рынками. Так, за несколько последних лет Банк России изменил свой подход к информационной политике для завоевания

доверия рынка. По мере перехода к инфляционному таргетированию он использует разнообразные инструменты коммуникационной политики. К таким инструментам относятся четко установленное время публикаций ключевых пресс-релизов о денежно-кредитной политике, регулярные (официальные и неофициальные) встречи с журналистами, аналитиками, инвесторами. Кроме того, в странах с формирующимися рынками зачастую слабы институты, поэтому в независимость политики ЦБ рынки начинают верить после того, как убедятся в ней на практике, чему в значительной мере способствует грамотная коммуникационная политика регулятора.

На первый взгляд представляется, что фискальная (бюджетно-налоговая) политика может быть реально независимой. Каждое правительство формирует собственный государственный бюджет, исходя из поставленных целей и ориентиров. Исследователи МВФ утверждают, что поскольку мировые циклы деловой активности слабо влияют на внутренние ключевые таргеты (выпуск и кредит), постольку можно говорить об автономности макроэкономической политики, особенно в странах с формирующимися рынками. Это объясняется тем, что внутренние условия кредитования частного сектора непосредственно не привязаны к внешнему миру [Monnet, Puu, 2019].

Так ли это на самом деле? Выше было показано, что утверждение о слабом влиянии мировых циклов на внутренние показатели отдельных стран не подтверждается ходом последних событий, происходящих в мировой экономике. Кроме того, нельзя сбрасывать со счетов факт заимствований развивающихся стран на мировых рынках капитала в условиях внутренних финансовых ограничений, причем эти заимствования осуществляются главным образом в мировых резервных валютах (прежде всего в долларах и евро). Поэтому любое значительное увеличение кредита частному сектору в национальной валюте может привести к ее обесценению, повлечь за собой рост инфляции, бегство капитала, усиление долларизации экономики и проблемы с выплатой внешнего долга.

Нельзя забывать, что любая стимулирующая фискальная политика, как правило, сопровождается образованием бюджетного дефицита. В странах с формирующимися рынками возможности долгового финансирования дефицита госбюджета ограничены ввиду слабо развитых финансовых рынков, в том числе рынка гособлигаций, поэтому эмиссионный способ покрытия дефицита бюджета достаточно широко применяется на практике. Увеличение денежной массы за счет покупки ЦБ облигаций, выпущенных Минфином, неизбежно приведет к росту инфляции и снижению процентных ставок. Однако в этом случае ЦБ,

следуя правилу Тейлора или таргетируя инфляцию, будет вынужден вмешаться в работу денежного рынка, регулируя ключевую ставку. Таким образом, фискальная политика косвенно оказывается зависимой от целей органов монетарного регулирования.

В свою очередь, меры монетарной политики прямо или косвенно воздействуют на возможности государства в сфере бюджетно-налогового регулирования. Так, снижение процентной ставки «ослабляет» бюджетное ограничение правительства, так как сокращаются выплаты по обслуживанию госдолга. В этом случае правительство может снизить подоходные налоги или увеличить трансферты населению, что приведет к росту располагаемых доходов домашних хозяйств и увеличению текущего потребления.

Однако в этом случае может снизиться уровень благосостояния владельцев высоколиквидных финансовых активов ввиду снижения доходности по ним. В результате может произойти перераспределение активов в пользу неликвидных активов, например покупки недвижимости. Этот механизм привел к созданию предпосылок рецессии в США в 2007 г., когда низкие процентные ставки привели к росту спроса на недвижимость и взрыву цен на нее [Kaplan G. et al., 2018].

Нетрадиционные инструменты денежно-кредитной политики также способствуют размыванию различий между монетарной и фискальной политиками. Это может ослабить независимость центральных банков, учитывая расширение баланса регулятора за счет покупки облигаций, размещаемых Минфином. Другими словами, монетарная и фискальная политики оказываются тесно взаимосвязанными.

Таким образом, события, происходящие в мировой экономике в конце XX — начале XXI в., свидетельствуют об усилении не только синхронизации циклов деловой активности как в региональном, так и глобальном масштабе, появлении новых каналов передачи кризисов от страны к стране, но и в известной степени позволяют сделать вывод о возникновении относительно нового явления в области макроэкономического регулирования — синхронизации стабилизационной макроэкономической политики, направление которой сегодня задают в первую очередь передовые страны.

Литература

- Монтес М., Попов В. «Азиатский вирус» или «голландская болезнь»? Теория и история валютных кризисов в России и других странах: пер. с англ. 2-е изд. М.: Дело, 2000.

- Рудый К. Циклы в современной экономике. М.: Новое знание, 2004.
- Саммерс Л. Принятие долговременной стагнации как реального факта // *Финансы и развитие*. 2020. Март. С. 17–19.
- Шабашкин С. С. Мотивы и перспективы развития решоринга // *Вестник ВГУ. Серия «Экономика и управление»*. 2017. № 3. С. 27–30.
- Bordalo P., Gennaioli N., and Shleifer A. Diagnostic expectations and credit cycles // NBER Working Paper. 2016. No. 22266.
- Burns A., Mitchell W. Measuring business cycles // NBER Studies in business cycles. 1946. No. 2.
- Chen M. W., Mrkaic M. M., Nabar M. M. S. The global economic recovery 10 years after the 2008 financial crisis. International Monetary Fund, 2019.
- Corsetti G., Marin E. The dollar and international capital flows in Covid-19 crisis, April 2020. URL: <https://voxeu.org/article/covid-19-crisis-dollar-and-capital-flows> (дата обращения: 20.06.2020).
- De Grauwe P., Ji Y. Inflation Targets and the Zero Lower Bound in a Behavioral Macroeconomic Model // CEPR Discussion Paper. 2016. No. DP11320.
- De Grauwe P., Ji Y. The International Synchronisation of Business Cycles: the Role of Animal Spirits // *Open Economic Review*. 2017. No. 28. P. 383–412.
- Di Bartolomeo G., Di Pietro M., and Giannini B. Optimal monetary policy in a New Keynesian model with heterogeneous expectations // *Journal of Economic Dynamics & Control*. 2016. No. 73 (2016). P. 373–387.
- Edwards S. Monetary policy independence under flexible exchange rates: an illusion? // NBER Working Paper. 2015. No. W 20893.
- Eichengreen B., O'Rourke K., A tale of two depressions, 2009.
- Kaplan G., Moll B., and Violante G. Monetary Policy according to HANK // *American Economic Review*. 2018. No. 108(3). P. 697–743.
- Kozlowski J., Veldkamp L., and Venkateswaran V. The tail that wags the economy: Belief-driven business cycles and persistent stagnation // NBER Working Paper. 2015. No. 21719.
- McKay A., Nakamura E., and Steinsson J. The Power of Forward Guidance Revisited // *American Economic Review*. 2016. No. 106 (10). P. 3133–3158.
- Milani F. Expectation shocks and learning as drivers of the business cycle // *The Economic Journal*. 2011. Vol. 121. P. 379–401.
- Monnet E., Puy M. D. One Ring to Rule Them All? New Evidence on World Cycles. International Monetary Fund, 2019.
- World Economic Outlook, April 2020: The Great Lockdown.

7. ЭВОЛЮЦИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОТНОШЕНИЙ В ПРОЦЕССЕ ОСВОЕНИЯ ОЧЕРЕДНОГО ТЕХНОЛОГИЧЕСКОГО УКЛАДА

Красникова Е. В.

Непосредственный предмет анализа главы — изменения, которые претерпевает капитализм в процессе освоения шестого технологического уклада (ТУ), начало которому положено вторым десятилетием нового века. Целевая установка предпринятого анализа состоит в обосновании тезиса о завершении этим ТУ индустриализации, а тем самым и истории капитализма. Человечество вступает в эпоху постиндустриального, следовательно, и посткапиталистического социально-экономического развития, коль скоро именно капитализм был призван осуществить индустриализацию.

В соотношении интернационального и национального в развитии экономических отношений исходным представляется понятие интернационального вследствие того, что независимо от национальных особенностей экономическое развитие осуществляется в соответствии с присущими ему объективными экономическими закономерностями, приобретающими лишь национальную окраску в каждой из стран. Сама эта национальная специфика наряду с неравномерностью развития по странам и внутри каждой из них крайне затрудняет выявление таких закономерностей. Но к настоящему времени экономической наукой они изучены весьма досконально, а потому вполне пригодны для практического использования в качестве теоретической основы экономической политики. Такова гарантия предотвращения потерь, неизбежных при ее научной несостоятельности.

Иными словами, интернациональное в современном экономическом развитии предопределено закономерностями, присущими капитализму как экономической системе, представленной ныне подавляющим большинством стран, хотя и пребывающих на разных этапах ее развития. В каждой из них капитализм предстает в облике национальной модели (скандинавская модель, социальная рыночная экономика), что не отменяет его развития в соответствии с присущими данной экономической системе объективными экономическими законами и даже не порождает особых национальных экономических законов, как

полагают некоторые ученые [Кульков, 2013], но придает их действию национальную специфику.

Интернациональное обусловлено и тем, что капитализм как особый этап в развитии производительных сил предстает индустриальным способом производства. А индустриализация имеет свои закономерности развития, в числе которых последовательное вытеснение живого труда машинным как ее историческое назначение, циклический характер развития, предстающий единством циклов разной продолжительности в их сложном взаимодействии. Закономерности циклического развития ныне также глубоко познаны, что придает практическую значимость теории циклов как особому направлению в экономической науке [Кондратьев, 2017].

Интернациональное в индустриальном развитии просматривается и в том, что экономика развитых стран, пройдя через горнило трех промышленных революций, оказалась ныне на этапе завершения такого развития в процессе освоения технологий шестого ТУ. Символ завершения — «ни одного рабочего в цеху», если исходить из сути индустриализации, состоящей в сведении к минимуму занятости непосредственно в сфере материального производства, достигаемом комплексной автоматизацией воспроизводственных процессов посредством всеобщей их роботизации, с широким использованием ИКТ и искусственного интеллекта (ИИ). Сам этот минимум сведен к интеллектуалам, управляющим таким интеллектом.

Завершение индустриализации резонно трактовать переходом к качественно новому постиндустриальному этапу в развитии производительных сил, не вполне корректно именуемому хотя и новым, но все же индустриальным, как это представлено в концепции НИР.2 [Бодрунов, 2018]. Более уместно современный этап в развитии производительных сил как постиндустриальный именуется цифровизацией, а сам этот этап выступает материальной основой становления принципиально новой системы экономических отношений. Примечательно, что термин «постиндустриальное» давно введен в науку американским социологом Д. Беллом [Белл, 1999]. Основанием тому явилось устойчивое перемещение рабочей силы внутри реального сектора из сферы материального производства в сферу услуг.

Основные аспекты интернационального в современном экономическом развитии

Интернациональное в современном экономическом развитии состоит в том, что переход к постиндустриальному развитию тождественен переходу к посткапиталистическому. Такой вывод вытекает из

обоснования индустриализации исторической миссией капитализма, что впервые в экономической науке было сделано К. Марксом и не было опровергнуто ее последующим развитием. Обосновано им исходя из диалектики взаимодействия производительных сил и производственных отношений, из адекватности присущей капитализму системы экономических отношений индустриализации, адекватности весьма многоаспектной. В числе этих аспектов такие, как кооперация труда наемного, т.е. лично свободного труда, внутри которой и складываются отношения частной собственности, отношения наемного труда и капитала. В качестве таковой кооперация позволила углублять разделение труда внутри нее, а затем и за ее пределами, создавая тем самым предпосылки для последовательной механизации и последующей автоматизации производственных процессов, чем неизменно обеспечивался рост производительности общественного труда.

Не менее существенной оказалась способность индивидуальной частной собственности к эволюции в частные же формы ассоциированной, критерием разграничения которых предстают масштабы ассоциации. С точки зрения такого критерия простейшая из этих форм выступает в облике партнерства, самая сложная — акционерная. Необходимость такой эволюции была обусловлена ростом масштабов производства в процессе освоения второй и последующих промышленных революций, перераставших экономический потенциал индивидуальной частной собственности в сфере материального производства.

Еще более значимой для освоения индустриализации явилась обреченность капиталиста-собственника на неизменно инновационное развитие в соответствии с ее закономерностями. Обреченность, обусловленная его целевой установкой на максимизацию прибыли, усугубленная еще и тем, что такое его экономическое поведение оказалось безальтернативным с точки зрения выживаемости бизнеса в жесткой конкурентной экономической среде, в которой и протекает его производственная деятельность. Примечательно, что такая установка оказалась вполне соответствующей экономическим интересам и работников наемного труда, так как обеспечиваемый инновационным развитием устойчивый рост производительности труда выступает фактором повышения не только прибыли капиталиста, но и его жизненного уровня.

Вследствие этих обстоятельств капитализм сумел успешно пройти все этапы индустриального развития. В основе их вычленения выступают промышленные революции от первой рубежа XVIII—XIX вв. до третьей, освоение которой протекало со второй половины XX в. до первого десятилетия следующего века. Освоением промышленных революций было создано мощное промышленное производство, представленное

множеством отраслей (в экономике США их ныне 450), выстроенных на основе законов механики от классической до ныне осваиваемой квантовой. Законы последней и лежат в основе прорывных технологий шестого ТУ, исходного в четвертой. Но тем самым завершается и его собственная история. Об этом свидетельствуют и столь четко просматриваемые в современной экономике развитых стран новые явления в системе социально-экономических отношений, предпосланные изменениями в отношениях собственности, и, как следствие, в социальной структуре общества, едва укладывающейся в русло традиционной для капитализма.

В их числе такие, как изменения в соотношении частных форм индивидуальной и ассоциированной собственности, в соотношении частных форм ассоциированной собственности от партнерства до акционерной, в соотношении частных форм индивидуальной и ассоциированной и нечастной государственной собственности.

Наиболее существенные изменения были привнесены акционерной формой собственности. Именно ей присуще отмеченное Й. Шумпетером «размывание субстанции собственности», обусловленное передачей функций оперативного (и не только) управления особой прослойке в числе лиц наемного труда — наемному менеджменту [Шумпетер, 1995, гл. 13]. Напомним лишь, что раздвоение равнозначимых функций собственника с последующей передачей одной из них — функции управления наемному менеджменту — впервые в науке было отмечено К. Марксом [Маркс, 1961, с. 479].

Размывание протекало в двух аспектах: первый состоит в превращении собственника преимущественно в инвестора, слабо связанного с непосредственным процессом производства и в этом смысле действительно приобретающего черты «праздного класса», в определении Т. Веблена [Веблен, 1984], второй — в порождении особой прослойки внутри класса наемного труда (наемного менеджмента), значимой с точки зрения обеспечения эффективности функционирования объектов корпоративного сектора. Значимой не менее собственников-инвесторов, вследствие чего отношения между наемным менеджментом и собственниками-инвесторами приобретают характер равных партнеров, отличный тем самым от отношений наемного труда и капитала, доминировавших в эпоху классического капитализма, эпоху господства индивидуальной частной собственности. В этом смысле размывание субстанции собственности сопровождается размыванием и классовой структуры общества.

Присущее акционерной собственности ограничение функций собственника преимущественно функцией инвестора весьма способствовало

резкому возрастанию численности собственников в облике акционеров-инвесторов. В наибольшей мере это присуще ее англосаксонской (аутсайдерской) модели, при которой в свободном обращении пребывает большинство акций, ныне в крупных корпорациях — вплоть до 100%. Именно данная модель в наибольшей мере способствует росту доступа наемного труда к обретению статуса собственника, о чем свидетельствует численность акционеров в США, составляющая в настоящее время 150 млн человек.

Иными словами, бывшее четкое деление общества на собственников средств производства и не собственников в его классическом для капитализма виде — наемный труд и капитал — кануло в Лету. На смену этим отношениям формируются иные, не утрачивающие своей природы как экономических и даже производственных вопреки концепции ноономики [Бодрунов, 2018]. Сфера их распространения — все тот же реальный сектор, включая и сферу материального производства (а именно она исторически и даже логически исходная), отнюдь не утрачивающую своей значимости по мере ее «обезлюживания». Субъектами этих отношений в данной сфере по-прежнему выступают собственники, но в облике акционеров, предстающих инвесторами, и наемный менеджмент, коль скоро цифровизацией управленческая деятельность не упраздняется, но технически весьма облегчается использованием ИКТ. Именно менеджмент непосредственно взаимодействует с интеллектуалами, занятыми в сфере материального производства, управляющими ИИ, но перспективы самого менеджмента весьма неоднозначны.

Особенности этих отношений обусловлены всеобщей интеллектуализацией трудовой деятельности и формированием на этой основе наемного труда в чуждом природе капитализма облике человеческого капитала, значимого не менее физического (основного) капитала. Экономические отношения между субъектами того и другого капиталов носят принципиально иной характер. Не без основания гендиректор компании Salesforce Марк Бениофф в своем выступлении на ВЭФ в январе 2020 г. произнес знаменательную фразу: «Капитализм, каким мы его знаем, мертв» [Петрильери, 2020, с. 15].

Весьма примечательно и то, что наряду с распространением частных форм ассоциированной собственности не только не угасала, но все более обретала второе дыхание индивидуальная частная собственность по мере формирования в недрах реального сектора наряду со сферой материального производства еще и сферы услуг. Она и явилась сферой обитания индивидуальной частной собственности, будучи дополненной низшими формами ассоциированной вследствие адекватности их экономического потенциала экономическим нишам этой сферы.

Иными словами, по мере смены промышленных революций одновременно протекали два процесса: абсолютное сокращение занятости в сфере материального производства, начиная с освоения второй и последующих промышленных революций, назначение которых в том и состоит — вытеснение живого труда машинным, и рост занятости в сфере услуг по мере устойчивого роста потребностей в них, усугубленного еще и персонификацией предоставления многих из этих услуг. Важно и то, что таким разнонаправленным движением занятости ослабляется сама проблема занятости, заведомо порождаемая историческим назначением индустриализации, характер массовой безработицы приобретающая лишь в годы экономических кризисов.

Примечательно и то, что разнонаправленное движение занятости в сферах реального сектора сопровождалось однонаправленной динамикой числа собственников в нем: в сфере материального производства ввиду роста числа совместных (они же и индивидуальные в границах индивидуального пакета акций) в облике акционеров и индивидуальных собственников, а также партнеров, членов кооперативов — в сфере услуг. Важно то, что растет общее число собственников, вследствие чего их статус несколько утрачивает свое бывшее «величие».

Вследствие не просто сохранения, но расширения границ индивидуальной частной собственности сохраняется рыночный характер и грядущей (посткапиталистической) экономической системы. Сохраняется и тем, что частными, хотя и весьма двойственными, остаются и ассоциированные формы собственности, обретая характер общественных лишь в пределах ассоциации собственников (партнерство, кооператив, АО), чем и предпослано совместное присвоение той части прибыли, которая подлежит капитализации. Но каждый из ее субъектов остается и индивидуальным собственником, что юридически удостоверяется индивидуальным паем, индивидуальным пакетом акций, в соответствии с которыми и присваивается часть полученной ассоциацией прибыли, чем экономически реализуется их социальный статус.

Однако сохранение рыночного характера экономики отнюдь не исключает того, что высшая из них, акционерная, наделена еще и плановым механизмом, позволяющим успешно осуществлять корпоративное планирование [Попов, 2018, гл. 3].

Но и этим не исчерпываются изменения в системе отношений собственности. Еще более примечательно явление государственной собственности, устойчиво нараставшей по мере освоения промышленных революций. Примечательно прежде всего ее происхождение. Она явилась отнюдь не следствием вытеснения ею частных форм собственности путем их огосударствления. Тем более государственная собственность

не насаждается насильственно по воле тех или иных политических лидеров, но порождается вполне объективными причинами. В их числе наращивание адекватных ее природе экономических ниш, ориентированных на производство общественных благ, подлежащих в силу их неделимости совместному потреблению, а потому и совместному через механизм налоговой политики финансированию их производства. Потребность в таких благах устойчиво растет в силу объективных причин, но их производство и предоставление населению не укладываются в русло частных форм собственности с точки зрения целевой установки на максимизацию прибыли. Это и породило государственную (общенародную по своему происхождению) собственность, «выручающую» частную, но ценой изменения природы экономической системы, вбирающей частные формы собственности. Отношения между субъектами разных форм собственности традиционно противоречивы, но они взаимно дополняют друг друга, решая разные и весьма значимые для общества проблемы. Именно поэтому деятельность государства направлена в том числе на создание наиболее благоприятных условий для эффективного функционирования объектов частных форм собственности во всем их многообразии. Тем самым расширяются предпосылки для эффективной деятельности самого государства как макроэкономического субъекта. О значимости такой направленности деятельности современного государства пишет в своей последней монографии известный ученый В. Танци [Танци, 2018, гл. 12]. Примечательно и то, что данная форма собственности, как и частные, вносит свой весомый вклад в расширение слоя собственников, так как в пределах государственного сектора этим статусом наделены все члены общества, выступающие инвесторами производства общественных благ.

Особую значимость в условиях сложившегося многообразия форм собственности приобретает проблема их оптимального соотношения, предопределяющего эффективность функционирования национальной экономики. Критерий такой оптимальности состоит в том, что каждая из ее форм призвана занять адекватные экономическому потенциалу экономические ниши, чем и обеспечивается исходная предпосылка эффективного функционирования и рыночного, и корпоративного, и государственного секторов. Так, индивидуальная и низшие формы ассоциированной собственности сосредоточены в основном в сфере услуг, а это преимущественно сфера малого и среднего бизнеса, акционерная — в сфере материального производства, а это сфера крупного бизнеса, государственная — в сфере производства общественных благ. Лишь в экстремальных условиях, порождаемых экономическими кризисами, войнами, природными катаклизмами, государственная собственность

выходит за пределы «дозволенного», возвращаясь на исходные позиции по мере их преодоления.

Существенно и то, что с расширением государственной собственности возрастает роль государства как макроэкономического субъекта, способного действовать в интересах всех слоев населения в целях гармонизации их интересов, а именно такова природа государства как особого института, но тем самым способствуя положительному разрешению присущих экономической системе социально-экономических противоречий. Но в полной мере это достигается сведением к минимуму коррупционных отношений, порождаемых государственной собственностью ввиду склонности государственного менеджмента к злоупотреблению служебными полномочиями, равно как частного — к оппортунистическому поведению.

Сложившаяся к исходу капитализма экономическая система, будучи представленной многообразием частных форм собственности, заведомо остается рыночной (аналог подобной ситуации уже есть в экономической истории), но весьма отличной от капиталистической и тем, что в ней наряду с сохранением рыночного механизма хозяйствования появился плановый, присущий корпоративному сектору в границах корпорации, государственному — в границах государственного. Возникает сложная проблема взаимодействия рыночного и планового механизмов хозяйствования, решаемая директивным характером планирования внутри государственного сектора, индикативным — за его пределами.

Отлична эта система и от социалистической, так как государственная собственность появилась в развитых странах не путем насильственной ликвидации частных ее форм, но естественно-эволюционным. Суть этой эволюции — порождение промышленными революциями экономических ниш, требующих таких масштабов совместного присвоения их продукта, а потому и совместного финансирования.

Исходя из глубоких изменений в развитии производительных сил и в системе экономических отношений в процессе освоения промышленных революций и еще более шестого ТУ, современный капитализм воспринимается не вполне капитализмом, что неоднократно отмечалось учеными. В зависимости от расстановки акцентов на новые явления, давно ставшие предметом научного исследования, грядущая экономическая система именуется ими по-разному: смешанной рыночной экономикой, конвергентной [Танци, 2018] (интегральной — в российском варианте), постиндустриальной [Белл, 1999], ноономикой [Бодрунов, 2018]. Чтобы ответить на вопрос, насколько состоятельны такие определения, следует соотнести их с новыми явлениями в экономике развитых странах, накопленными ими к настоящему времени.

Прежде всего акцент резонно ставится на появлении и расширении масштабов государственной собственности, что дало основание усматривать в этом процесс конвергенции капитализма и социализма [Гэлбрейт, 1969]. Визуально это действительно так. Но ее всеобщее в развитых странах распространение на протяжении XX в. отнюдь не тождественно их движению к социализму в его марксистской трактовке, предполагающей насильственное ниспровержение всех форм частной собственности.

Именуется современное общество постиндустриальным ввиду сведения к минимуму занятости в сфере материального производства, в которой была сосредоточена основная масса наемной рабочей силы в годы первых двух промышленных революций. Но тем самым не снижается значение данной сферы, промышленность всего лишь повторяет судьбу сельского хозяйства, накануне индустриализации по числу занятых преобладавшего в ней. Такое название ныне уточнено — экономическая система эпохи цифровизации. Современное общество не без основания определяется ноономикой [Бодрунов, 2018], ключевой признак которой резонно усматривается в высочайшем уровне «знание-емкости» трудовой деятельности, осуществляемой в сферах освоения новейших прорывных технологий.

Иными словами, все эти определения вполне состоятельны, но односторонни, время для общепринятого определения посткапитализма еще не наступило. Однако уместно напомнить, что впервые становление нового способа производства в недрах капитализма было отмечено К. Марксом, связавшим этот процесс с появлением и последующим распространением акционерной формы собственности и акционерных обществ: «Это — упразднение капиталистического способа производства в пределах самого капиталистического способа производства, а потому само себя уничтожающее противоречие, которое *prima facie* представляется простым переходным пунктом к новому способу производства» [Маркс, 1961, с. 481]. Процесс трансформации капитализма в «ассоциированный способ производства» по существу явился вступлением капитализма в эпоху второй промышленной революции, на материальной основе которой сложилась эпоха корпоративного капитализма, сменившая эпоху классического капитализма, где доминировала индивидуальная частная собственность. Еще более углубился этот процесс в эпоху третьей промышленной революции в связи не только с формированием мощного корпоративного сектора, но и широким распространением государственной собственности — в качестве высшей среди ассоциированных форм не частной. При этом акционерная форма собственности действительно общественная, но в границах ассоциации собственников в облике АО.

Итак, интернациональные явления в современном экономическом мире усматриваются со стороны производительных сил в окончательном завершении индустриализации по мере освоения исходного в границах четвертой промышленной революции шестого ТУ — завершении по критерию исторического назначения индустриализации как качественно определенного этапа в развитии производительных сил, состоящего в сведении к минимуму живого труда, занятого в сфере материального производства. Освоением прорывных технологий шестого ТУ ставится окончательная точка в таком сведении.

Со стороны отношений собственности завершение истории капитализма усматривается во множестве явлений. Основными представляются следующие:

- широкое распространение частных форм ассоциированной собственности, среди которых высшей явилась акционерная. С ее появлением класс наемных работников пополнился особой прослойкой — наемным менеджментом;
- пополнение частных форм капиталистической собственности, основанных на кооперации наемного труда, государственной, занявшей экономические ниши, требующие таких масштабов присвоения, а потому не представляющих экономического интереса для частных ее форм с точки зрения целевой установки на максимизацию прибыли;
- расширение границ индивидуальной собственности по ее удельному весу как в производстве ВВП, так и численности занятых ввиду изменения структуры реального сектора в сторону устойчивого наращивания сферы услуг;
- появление особой разновидности частной индивидуальной собственности — интеллектуальной, заведомо неотчуждаемой от ее субъекта.

В свою очередь эти процессы сопровождались размыванием социальной структуры общества по множеству аспектов, в числе которых следующие:

- рост числа собственников, чему способствовала динамика индивидуальной собственности;
- появление государственной, наделяющей статусом собственника ее объектов всех граждан общества;
- расширение слоя собственников в процессе формирования частных форм ассоциированной собственности, среди которых особенно весомый вклад вносит акционерная;
- реальность удвоения социального статуса совмещением статуса наемного работника и собственника в границах корпоративного и государственного секторов;

- эволюция наемной рабочей силы в человеческий капитал по мере интеллектуализации трудовой деятельности во всех ее аспектах, одинаково значимый с физическим (основным), чем уравниваются отношения между их субъектами.

С точки зрения диалектики производительных сил и производственных отношений завершение истории индустриализации неотделимо от завершения истории капитализма. Что «день грядущий» готовит человечеству в облике очередной экономической системы — сказать трудно, но не следует рисовать будущее радужными красками. Никто не считал, например, сколько погибло людей за всю историю существования автомобиля — такова цена за прогресс в области только авто- или авиатранспорта, подобного рода опасения высказываются и относительно очередных прорывных технологий.

Важно и то обстоятельство, что освоение капитализмом промышленных революций, будучи ориентированным на экономический рост, неизменно сопровождается устойчивым углублением экологического кризиса во всех его аспектах, что чревато катастрофическими последствиями для всего человечества. К тому же этот кризис чрезвычайно усугублен избыточной относительно потенциала биосферы численностью населения с неизменной тенденцией к ее росту. Не меньший вклад в разрушение окружающей среды вносят и неизменно растущие военные расходы, на которые неосмотрительное человечество не скупится, будучи интеллектуально, нравственно, профессионально неспособным и поныне решать конфликты мирным путем (таков очередной конфликт по поводу Нагорного Карабаха).

Национальные особенности интернациональных процессов в России

Интернациональные изменения самым естественным образом обретают национальные особенности. И российская экономика не составляет исключения. Но в ней на национальные особенности накладываются еще и те, что порождены постсоциалистическим прошлым страны, несколько оттесняющие национальные на второй план. Вследствие такого наложения Россия оказалась в чрезвычайно сложной ситуации. Если в развитых странах завершается история капитализма и четко просматривается облик посткапитализма, то в нашей стране всего 30 лет назад началось становление его национальной модели. Становление, впервые в мировой истории протекающее в условиях, когда историческим предшественником капитализма оказался отнюдь

не феодализм, но социализм. Следствием такой особенности явилось то, что не просто унаследованный, но укоренившийся за три четверти века в массовом общественном сознании социалистический менталитет весьма сдерживает его формирование консервацией экономических отношений, присущих социализму. В числе последних такие, как приоритет государственной собственности, отторжение ее частных форм, приемлемость привычного авторитарного традиционно пожизненного политического режима, опасного тем, что далеко не всегда власть оказывается сосредоточенной в руках выдающихся политических лидеров, неприятие неравенства в доходах даже в объективно заданных границах.

При таких исходных предпосылках сформирован инвестиционный климат, неблагоприятный для частного бизнеса во всех аспектах, ограничивающий реализацию его экономического потенциала, направленного на последовательное освоение промышленных революций в рамках индустриализации, коль скоро капитализм и индустриализация исторически неотделимы.

Остановимся на особенностях постсоциалистического развития российской экономики, официально провозглашенного рыночным. Правда, рыночной как таковой экономической системы не существует, а потому подтекст подразумевает становление капитализма, альтернативы которому история на момент краха социализма в стране с незавершенной индустриализацией не предоставила. Однако официальное провозглашение возведения капитализма в стране, где несколько десятилетий он трактовался эксплуататорским, сулящим населению бедность и угнетение, заведомо исключалось. В КНР, например, был найден оптимальный вариант — провозглашение курса на возведение «социализма с китайской спецификой», ныне — «особого экономического строя».

История капитализма сложилась в России весьма своеобразно и даже драматично. Прежде всего это запоздалое относительно западноевропейских стран вступление России на путь капитализма, правовой предпосылкой чего явились отмена крепостного права в стране в 1861 г. и последующая аграрная реформа, призванная ускорить его становление. И действительно процесс становления капитализма протекал стремительно, а потому были веские основания полагать, что разрыв в экономическом развитии относительно западноевропейских стран будет сокращаться.

Однако случилось непредвиденное. Вопреки объективным экономическим закономерностям, в соответствии с которыми феодализм сменяется капитализмом, становление последнего было насильственно прервано во имя построения неведомого мировой истории социализма в его марксистской трактовке и в соответствии с данной концепцией.

Столь драматическим событиям способствовал целый ряд исторических обстоятельств, сложившихся в стране в первые десятилетия XX в. Наиболее значимым из них в толковании Й. Шумпетера явилось поражение России в Первой мировой войне [Шумпетер, 1995, с. 525], в толковании Н. Бердяева [Бердяев, 1990] — наличие политических лидеров «авантюристического толка». Но главное, как представляется, состояло в роковом стечении во времени всех обстоятельств.

Осуществление индустриализации социализм возложил на себя, так как альтернативы ей в развитии производительных сил не было. При этом отменялись все ее закономерности, в числе которых последовательное вытеснение живого труда машинным (к тому же заведомо неприемлемое, коль скоро всеобщая гарантированная занятость провозглашалась в качестве официального курса, в большей мере обеспечиваемая трудоемким производством); циклический характер индустриального развития, официальной наукой признанный присущим капитализму, но не индустриализации, следствием чего явилась пагубная ориентация советской практики на физический, а не моральный износ производственного оборудования в отраслях гражданского комплекса; приоритетное развитие ВПК и ТЭК, и поныне остающихся в числе лидеров. Все эти обстоятельства заведомо вели к технологической отсталости гражданского комплекса, чем существенно ограничивалась реализация целевой установки социализма на рост благосостояния.

Такие ограничения в еще большей мере были обусловлены тем, что жертвоприношением на алтарь индустриализации явился аграрный сектор, доведенный до полного истощения, вынудившего политических лидеров прибегнуть в годы «развитого социализма» к импорту зерна в страну, обладающую 50% мирового чернозема. Тем самым была нарушена еще одна экономическая закономерность, в соответствии с которой аграрный сектор, будучи исторически и логически исходным в сфере материального производства, определяет состояние любой национальной экономики, в том числе на современном этапе. Неслучайно рыночное реформирование в КНР началось именно с аграрной реформы, проведенной столь экономически грамотно, что уже через несколько лет ее проведения была решена проблема продовольственной безопасности страны, не только обладающей самой высокой численностью населения в мире, но и одной из самых бедных в мире накануне преобразований.

Неадекватность тотально огосударственной экономической системы индустриальному этапу в развитии производительных сил так и не была погашена гигантскими усилиями, направленными на его осуществление. К своему исходу социализму удалось освоить лишь вторую промышленную революцию, в то время как капитализм в развитых странах

успешно осваивал третью — ИКТ и микроэлектронику. Обеспечить повышение жизненного уровня населения капитализму удалось в несравненно большей мере, чем социализму, именно опосредованным путем — целевой установкой на максимизацию прибыли, адекватной индустриальному этапу развития.

По завершении уникального мирового эксперимента с социализмом страна вновь век спустя вступила на путь капитализма, получив в наследие социалистический менталитет, альтернативный капиталистическому рыночному, а потому явившийся основным фактором торможения рыночных преобразований. К тому же населением страны были утрачены за ненадобностью навыки самостоятельного хозяйствования и предпринимательской деятельности, их место в тотально огосударствленной экономике заняло иждивенчество.

Сохранился и традиционный для социализма жесткий политический режим авторитарного характера с высокой концентрацией властных полномочий, культивирующий государственную собственность как прочную экономическую основу такой концентрации. Ее доля в ВВП составляет ныне в России, по экспертным оценкам, 65—70%, притом что даже в КНР она не превышает 35%. В свою очередь это позволяет проводить государственную политику в соответствии с унаследованными предпочтениями.

Частный бизнес развивается в границах дозволенного сформированной к настоящему времени правовой системой. Системой, отнюдь не направленной на защиту прав частной собственности, что заведомо тормозит инвестиционную деятельность частного бизнеса, тем более инновационного характера. Такова основная причина технологической отсталости российской экономики. Не в меньшей мере консервация инновационной отсталости усугублена государством устойчивой экспортно-сырьевой ориентацией развития. Несостоятельность такой политики давно доказана мировым опытом, начиная с опыта Англии, введшей запретительные пошлины на экспорт сырья еще на исходе XV в. Примечательно и то, что деятельность государства не вполне и не во всех ее направлениях соответствует природе государства как особого института, приоритетное среди которых — устойчивый рост благосостояния населения. В стране по сей день растет численность населения, живущего за чертой бедности, составляющая ныне без малого 20 млн человек, планка среднего класса опущена до 17 тыс. руб. месячной зарплаты, по расходам на здравоохранение страна занимает 125-е место в мире.

Тем не менее идея цифровизации экономики получила широкое распространение в нашей стране, но ею охвачена преимущественно сфера услуг, прежде всего государственных на разных уровнях их предоставления. Это ее направление весьма значимо в условиях высокого уровня

огосударствления экономики. Однако подлинная цифровизация приобретает реальный облик по мере материализации прорывных технологий непосредственно в сфере материального производства, представляющей сферой всеобщей роботизации сосредоточенных в ней производственных процессов. Успехи в данной области определяются наличием отраслей обрабатывающей промышленности, способных эти роботы и их сопровождение производить в соответствии с потребностями национальной экономики. Это вдвойне важно в условиях экономических санкций, исключающих импорт суперсовременного оборудования из высокоразвитых стран.

Но и в этом отношении у нас сложилась не самая благоприятная ситуация в силу ряда обстоятельств. В их числе такие, как сохраняющееся приоритетное развитие отраслей ТЭК и первого передела, технологическая отсталость отраслей обрабатывающей промышленности, высокий удельный вес не только морально, но и физически устаревшего оборудования, слабая связь производства с фундаментальной наукой, не лучшее состояние прикладной. Таковы основные причины сокращения и без того низкой доли инновационных товаров и услуг в российском ВВП, упавшей с невысоких 9,1% в 2013 г. до 6,5% в 2018 г. (Ениколопов, 2020, с. 7).

В немалой мере сознательно сформированная в национальной экономике ситуация способствовала вывозу накопленного в стране капитала и «утечке мозгов», не востребованных национальной экономикой. То и другое, по экспертным оценкам, тождественно экономическим потерям, сопоставимым с военными. Значимо и то, что на протяжении последних десятилетий избыточное по рыночным критериям наращивание государственной собственности тем более требует высочайшего уровня профессионализма и компетенции, коими правящая элита, судя по современному состоянию национальной экономики, не обладает. Но именно такой уровень управления востребован вдвойне ввиду того, что складывающаяся в мире (в России в том числе) экономическая ситуация крайне осложнена пандемией.

Резюме

Итак, начало XXI в. ознаменовалось вступлением человечества в эпоху четвертой промышленной революции в развитии производительных сил, освоением NBIC-технологий которой сводится к минимуму занятость в сфере материального производства. Сам этот минимум представлен интеллектуалами, способными управлять искусственным интеллектом. Данная революция выступает материальной основой становления новой экономической системы, весьма отличной от капитализма. Отличной

отношениями собственности, представленными всем многообразием ее частных форм и нечастной государственной, каждая из которых занимает адекватные их потенциалу экономические ниши. Коренные изменения претерпевает и социальная структура современного общества. Смена экономических систем сопровождается сменой присущей капитализму парадигмы экономического роста парадигмой устойчивого развития. Ее утверждение позволяет преодолевать унаследованные от капитализма наиболее острые проблемы, в числе которых экологический кризис, чреватый опасностью самоуничтожения человечества, и имущественное неравенство, ограничивающее потенциал устойчивого развития в единстве трех его аспектов — социального, экономического, экологического. Становлением новой экономической системы порождается необходимость формирования и «новой политической экономики», актуальность которой вполне осознана современными учеными.

Литература

- Белл Д. Грядущее постиндустриальное общество: пер. с англ. М.: Academia, 1999.
- Белл Д. Постиндустриальное общество // Американская модель: с будущим в конфликте. М.: Прогресс, 1984.
- Бердяев Н. А. Истоки и смысл русского коммунизма. М.: Мысль, 1990. — 175 с.
- Бодрунов С. Д. Ноономика: монография. М.: Культурная революция, 2018. — 432 с.
- Веблен Т. Теория праздного класса. М.: Прогресс, 1984.
- Гэлбрейт Дж. К. Новое индустриальное общество. М.: Прогресс, 1969.
- Ениколопов Р. Налоги ниже, проблемы те же // Ведомости. 2020. 30 июня.
- Кондратьев Н. Д. Кризисы и прогнозы в свете длинных волн. Взгляд из современности / под ред. Л. Е. Гринина, А. В. Коротаяева, В. М. Бондаренко. М.: Моск. ред. изд-ва «Учитель», 2017. — 384 с.
- Кульков В. М. Пространство и содержание национально ориентированного подхода в экономической теории // Российский экономический журнал. 2013. № 2.
- Маркс К. Капитал. Т. III / Маркс К., Энгельс Ф. Соч. 2-е изд. Т. 25. Ч. I. М.: Госполитиздат, 1962.
- Петрильери Дж. Почему менеджмент умирает // Ведомости. 2020. 13 июля.
- Попов Г. Х. В первых рядах строителей коммунизма. Московский международный университет, 2018. — 636 с.
- Танци В. Правительство и рынки: меняющаяся экономическая роль государства. М.: Изд-во Института Гайдара, 2018. — 584 с.
- Шумпетер Й. Капитализм, социализм и демократия: пер. с англ. М.: Экономика. 1995. Гл. XIII.

8. ЭВОЛЮЦИЯ КОНЦЕПЦИИ ФИРМЫ: ОТ СОВЕРШЕННОЙ КОНКУРЕНЦИИ К ГЛОБАЛЬНОЙ КОАЛИЦИИ В ЦИФРОВОЙ ЭКОНОМИКЕ¹

Гудкова Т. В.

В экономической теории существуют различные подходы к изучению фирмы, в частности неоклассический, маржиналистский, технологический, бихевиористский, эволюционный, институциональный и др. Известный исследователь экономики фирмы Ф. Махлуп в своей работе приводит 21 понятие этого типа организации [Machlup, 1967, р. 1–33]. Сегодня, в эпоху цифровых технологий, привычные, традиционные способы деятельности трансформируются, а фирма из классического предприятия превращается в сложную **сетевую структуру**, становясь частью **цифровой бизнес-экосистемы**. В контексте происходящих изменений актуально будет рассмотреть как эволюцию теории фирмы, так и прикладные аспекты цифровизации ее деятельности.

Теоретические основы

Исторически первой принято считать **классическую теорию** А. Смита, согласно которой существование предприятия обосновывается как первичная форма разделения труда и специализации [Смит, 2007, с. 4–6]. Традицию классической теории продолжил А. Маршалл, развивая в своих трудах технологическую концепцию фирмы [Маршалл, 1993, с. 347]. **Неоклассическая теория фирмы** ограничивает ее поведение единственной целью деятельности — максимизацией прибыли и стандартным набором инструментов — воздействием на издержки и размер производства. Изменения в практике и экономической реальности привели к необходимости дополнения постулатов неоклассической

¹ Материал подготовлен на основе публикаций автора в рецензируемых научных изданиях, утвержденных Ученым советом МГУ имени М. В. Ломоносова по экономическим специальностям, и в рецензируемых научных изданиях, рекомендованных ВАК России (см. список литературы).

теории фирмы в связи с тем, что за границами ее внимания оказались некоторые компоненты внутренней среды фирмы и предпосылки ее возникновения.

В конце XIX в. возникает **институциональное направление**, нацеленное на исследование и разъяснение причин появления такого института, как фирма, и, по аналогии с живым организмом, на обнаружение закономерностей его формирования, развития и исчезновения [Гудкова, 2017, с. 579]. С точки зрения институциональной теории рынок и фирма являются альтернативными способами заключения контрактов: рынок может представлять собой внешний контракт, а фирма — внутренний [Alchian, Demsetz, 1972, p. 778].

Глобальные процессы, происходящие в мировой экономике, оказали воздействие на формирование во второй половине XX в. **новой институциональной экономической теории**. Методологические основы новой институциональной теории были сформированы в соответствии с положениями неоклассической теории и дополнены теорией транзакционных издержек, основы которой заложили «старые» институционалисты (Р. Коуз, Т. Веблен, У. Митчелл и др.). Новый этап в развитии институциональной теории определила **теория построения нового индустриального общества** и различных его разновидностей (цивилизации третьей волны, электронного общества, технотронной эры et cetera). «Новое индустриальное общество» Дж. Гэлбрейта, характерными особенностями которого становятся активная роль государства, глобальное планирование и слияние крупных корпораций с государством, нашло продолжение в идеях Э. Тоффлера о «сверхиндустриальной цивилизации». Дж. Гэлбрейт ввел такие понятия, как **техноструктура** и **зрелая корпорация**, основой которой служит «соединение передовой техники с массивным применением капитала» [Galbraith, 1967, p. 46], а у Э. Тоффлера формируется концепция **«адаптивной корпорации»**, которая обязана использовать не только свое монопольное положение и эффект от масштаба, а должна еще и приспосабливаться к запросам как своих работников, так и клиентов [Toffler, 1985, p. 302]. В 80-х гг. прошлого столетия была сформулирована и широко известная сегодня **теория стейкхолдеров** [Freeman, 1984], под которыми понимают любых индивидуумов, группы или организации, которые оказывают существенное влияние на процесс принятия фирмой решений или оказываются под воздействием этих решений.

Зарождение новой институциональной теории принято относить к 60–70-м гг. XX в. Приблизительно в этот же период времени, в 70-х гг. прошлого столетия, начала формироваться **постнеоклассическая наука**, характерной чертой которой является междисциплинарный

подход к решению научных задач [Степин, 2000, с. 387]. **Поведенческая экономическая теория** объединила психологию и экономическую теорию, в рамках которых исследуются происходящие в экономической системе и на рынках процессы, с учетом того, что отдельные агенты испытывают определенные трудности в принятии решений [Mullainathan, Thaler, 2000]. В конце XX в. начала развиваться **эволюционная теория фирмы**. В данной теории фирму, как правило, рассматривают как один из объектов в среде с аналогичными объектами, которую можно сопоставить с биологической популяцией [Nelson, Winter, 1982]. Комплексное использование знаний ряда научных дисциплин (психологии, социологии, биологии, физики, математики и др.) позволяет глубже понять и оценить сложные экономические, социально-политические и общественные процессы, инициированные научно-техническим прогрессом.

Еще одной характеристикой современной постнеоклассической науки является широкое применение идей и методов **синергетики** — теории **самоорганизации** и развития сложных систем любой природы. С точки зрения основоположника синергетики Г. Хакена современная наука имеет дело с очень сложноорганизованными системами разных уровней [Хакен, 2003, с. 163–189], объединение которых не сводится к их простому сложению (целое не равно сумме частей), оно качественно иное. Стоит отметить, что объектами современной науки становятся именно сложные системы (медико-биологические, экологические, включая биосферу в целом, биотехнологические (геновая инженерия) и т.д.), а все высокие технологии конца XX в. и начала нынешнего века зарождаются в форме фундаментальных исследований, как правило, комплексного и междисциплинарного характера.

В конце прошлого столетия Дж. Ф. Мур сформулировал концепцию **предпринимательской экосистемы** (business ecosystems), в которую входят компании, поставщики, потребители и даже конкуренты, взаимодействие с которыми помогает достигать больших результатов [Moore, 1996]. Описывая технологическую составляющую **бизнес-экосистем**, различные исследователи пытаются проводить аналогию с процессами, протекающими в живой природе, и в технической сфере, применяя законы экологии для информационного мира [Chang, West, 2006]. В подобной системе, взаимодействуя, партнеры и конкуренты создают единую команду, которая объединяет знания и ресурсы для совместной работы над проектами в режиме взаимной полноты информации, при этом продолжая соперничать в других процессах [Беккер, 2004, с. 23]. «Социальная паутина» (social web) — экосистема соучастия, внутри которой ценности создаются благодаря объединению вкладов множества

участников, в совокупности с «семантической паутиной» (semantic web), экосистемой данных, в которой ценности создаются благодаря интеграции структурированных данных из множества источников, образуют **системы коллективного знания** [Gruber, 2008]. Современные организации превращаются в смешанные сообщества, в которых взаимодействуют люди и цифровые агенты. Таким образом, современные фирмы можно рассматривать как «живые компании» (living companies) [Гиус, 2013, с. 156] или «обучающиеся организации» (learning companies) [Nelson, Winter, 1982], которые в условиях повсеместного присутствия цифровых технологий становятся **цифровой бизнес-экосистемой** (digital business ecosystems) [Coralio et al., 2007, p. 41–42], анализируя которую следует оценивать не отдельных ее участников, а совокупные характеристики всей системы.

В условиях цифровой экономики появляются новые правила ведения бизнеса, которые оказывают значительное влияние на функционирование современной фирмы. В **цифровой бизнес-экосистеме** изменяется структура организации, происходит переход к сетевой экономике и экономике, основанной на знаниях, что обеспечивает непрерывные инновации, доступ к знаниям, глобальным цепочкам добавленной стоимости, специфическим сервисам и т.д. [Digital Business Ecosystems, 2007]. Традиционная **фирма** в новых условиях превращается в «**цифровую**», проходя путь **цифровой трансформации** (digital transformation). Подобная компания (digital enterprise) использует информационные технологии (ИТ) в качестве конкурентного преимущества во всех сферах своей деятельности: производстве, бизнес-процессах, маркетинге, взаимодействии с клиентами и т.д.

Основные качественные изменения в концепции фирмы связаны с двумя эпохами развития общества — индустриальной и постиндустриальной. Бурное развитие науки, техники, информационных технологий в последние годы, а также их активное внедрение в экономическую жизнь вызвали изменения, связанные с развитием качественно новых технологий материального производства. Но важно отметить, что освоение новых **цифровых технологий** становится возможным не в случае отказа от индустриализации при переходе к постиндустриальному обществу, а через реиндустриализацию на качественно новой технологической основе. Последствием столь глубоких трансформаций является рождение **нового индустриального общества** второго поколения (НИО.2), которое по спирали «отрицания отрицания» («новое индустриальное общество» Дж. К. Гэлбрейта — миражи постиндустриализма — НИО.2) воспроизводит в новом качестве доминирование индустрии в экономике [Бодрунов, 2008, с. 7].

Таблица 8

Эволюция теории фирмы

Этап	Теории фирмы	Тип общества	Факторы производства
Конец XVIII в.	Классическая (<i>А. Смит</i>)	Индустриальное	Технологии
Начало XIX в.	Неоклассическая (<i>А. Маршалл, Л. Вальрас, Дж. Б. Кларк и др.</i>)		
Первая половина XIX в.	Институциональная (<i>Т. Веблен, У.К. Митчелл, Д.Р. Коммонс и др.</i>)		
Конец XIX в. — первая половина XX в.	Неоинституциональная (контрактная) (<i>Р. Коуз, Д. Норт, О. Уильямсон и др.</i>)		
Вторая половина XX в. — начало XXI в.	Новая институциональная (<i>Д. Белл, Дж. Гэлбрейт, Э. Тоффлер и др.</i>)	Новое индустриальное (постиндустриальное, информационное)	Знания, информация
	Эволюционная (<i>Р. Нельсон, С. Уинтер, Дж. Ходжсон и др.</i>)		
	Поведенческая (<i>Г. Беккер, Д. Канеман, Р. Талер и др.</i>)		
Начало XXI в.	Концепция «цифровой» фирмы	Новое индустриальное (НИО.2)	Информационные (цифровые) технологии

Источник: составлено автором.

Одним из важнейших последствий проникновения цифровых технологий в экономику, по мнению Д. Тапскотта [Tapscott, 2014], будет возможность радикального снижения транзакционных издержек фирмы, в первую очередь издержек поиска информации и заключения договоров, вследствие чего стоит ожидать появления новых форм бизнеса, исключаящих посредников, и возможности прямого взаимодействия потребителей с поставщиками. По мере цифровизации экономики все чаще будут появляться виды бизнеса и процессы с возрастающей отдачей от масштаба, а не с убывающей, как в отраслях реальной экономики

и традиционных экономических моделях, а благодаря внедрению технологии блокчейн и шифрования появится возможность снижать издержки оппортунистического поведения в некоторых сферах деятельности [Козырев, 2018, с. 17]. Экономическая теория не может оставить без внимания подобные явления, которые вносят изменения и в экономические категории, и в понятийный аппарат. Возможно, применение методологических основ и инструментария экономической теории позволит дополнить теорию фирмы и выявить особенности ее функционирования в цифровой среде (см. табл. 8).

Прикладные аспекты

Важным этапом в развитии цифровой экономики принято считать появление глобальной компьютерной сети *Интернет*. Основой для его появления стала технология, созданная американским инженером Л. Клейнроком в 1961 г., благодаря которой потоки информации можно было разделять на файлы и передавать через сеть [Kleinrock, 1961, p. 15]. Уже в 1969 г. впервые между собой соединили персональные компьютеры, находящиеся удаленно друг от друга, и состоялся первый сеанс связи между Калифорнийским университетом и институтом в Стэнфорде. А по-настоящему глобальным интернет стал в 1989 г., после реализации проекта World Wide Web (www), в основе которого лежала концепция, разработанная британским ученым и изобретателем в области информационных технологий Т. Дж. Бернерсом-Ли [Berners-Lee, Fischetti, 1999] совместно с бельгийским исследователем Р. Кайо. И если в 1984 г. интернет состоял всего лишь из 1000 компьютеров, соединенных между собой проводами, то уже в 2017 г., по оценке Глобального института McKinsey (MGI), каждый второй житель нашей планеты подключился к интернету [Цифровая Россия, 2017]. На начало 2020 г. Интернетом пользовались уже более 4,5 млрд человек, таким образом, почти 60% мирового населения уже находятся в онлайне. В России количество интернет-пользователей, по данным Digital-2020, составило 118 млн, и это означает, что интернетом пользуются уже 81% россиян [Digital, 2020].

Интернет был создан изначально для военных нужд, и до 1990 г. в США действовал регламент, согласно которому его использование в коммерческих целях было запрещено. Чуть позднее интернет начал развиваться как межуниверситетский ресурс, а к концу 1990 г. к нему уже официально начали подключаться частные коммерческие организации. К 1995 г. были сняты все ограничения по предоставлению сетевого трафика в коммерческих целях, и примерно в это же время открылся

первый *интернет-магазин*, идея создания которого появилась еще в 1994 г. у Д. Безоса, который уже несколько лет подряд является богачейшим человеком мира, занимающим первую строчку рейтинга миллиардеров Forbes (обладает капиталом 113 млрд долл.) [Рейтинг Forbes, 2020]. Это можно считать началом развития *электронной торговли* (e-trade), которая является частью *электронной коммерции* (e-commerce), включающей все финансовые и торговые транзакции, осуществляемые при помощи компьютерных сетей, и бизнес-процессы, связанные с проведением таких транзакций.

В 1994 г. в США была запущена и первая система *интернет-банкинга* (internet-banking), позволяющая совершать все платежи, не отходя от персонального компьютера. Чуть позже начинают развиваться *электронный маркетинг* (e-marketing) — рынок интернет-рекламы и *интернет-страхование* (e-insurance) — страхование в режиме реального времени. Увеличение объемов продаж в этих секторах экономики повлекло за собой и появление *электронных денег* (e-cash), которые позволили резко ускорить темпы роста электронной коммерции. Электронные деньги, которые должны быть сначала физически внесены на счет, важно не путать с *криптовалютой* (digital currency)¹, не имеющей физического выражения [Гудкова, 2019, с. 70].

На данный момент электронную коммерцию в зависимости от того, кто в транзакции является потребителем, подразделяют на девять основных категорий (табл. 9).

Существуют и другие модели электронной коммерции, не вошедшие в матрицу: *Business-to-Partnersm* (B2P) или *Business-to-aLLiance* (B2L) — взаимодействие с филиалами и совместные предприятия; *Business-to-Employee* (B2E) — интранет; *Exchange-to-Exchange* (E2E) — интернет-биржи и т.д. Но, безусловно, основными сегментами электронной коммерции сегодня являются модели B2B и B2C. В США еще в 2015 г. 75% населения сообщали, что используют интернет для приобретения товаров и услуг [Barefoot et al., 2018], а в 2017 г. практически половина населения нашей страны (46% россиян) сообщили, что совершали онлайн-покупки [Kemp, 2018]. К началу 2020 г. уже примерно 75% от мирового числа интернет-пользователей в возрасте от 16 до 64 лет ежемесячно покупают что-то онлайн, а в России этот показатель уже приблизился к 60% [Digital, 2020].

¹ Криптовалюта (виртуальная валюта) — расчетная единица, право собственности на которую, а также все ее перемещения фиксируются в зашифрованной, децентрализованной базе данных — блокчейне. Закрепленного в нормативных актах определения криптовалюты пока нет.

Таблица 9

Модели электронной коммерции

	Фирма (B)	Потребитель (C)	Правительство (G)
Фирма (Business)	Business-to-Business (B2B): <i>оптовая торговля через интернет</i>	Business-to-Consumer (B2C): <i>розничный интернет-магазин</i>	Business-to-Government (B2G): <i>портал госзакупок</i>
Потребитель (Consumer)	Consumer-to-Business (C2B): <i>онлайн-аукционы</i>	Consumer-to-Consumer (C2C): <i>электронная торговая площадка, электронная доска объявлений</i>	Consumer-to-Government (C2G): <i>уплата налогов, голосование на выборах</i>
Государство (Government)	Government-to-Business (G2B): <i>веб-сайты органов власти, реестры, гранты</i>	Government-to-Consumer (G2C): <i>госуслуги, запись в госучреждения</i>	Government-to-Government (G2G): <i>электронное правительство, межведомственные системы закупок</i>

Источник: составлено автором на основе: OECD.org

В настоящее время процессы цифровой экономики неотделимы от процессов в реальной, и их интеграция продолжается. Новая **стадия развития цифровой экономики** наступила в 2008 г., когда количество устройств, подключенных к интернету, превысило численность населения Земли. Первая вещь, подключенная к интернету, появилась еще в 1990 г., а чуть позже (в 1999 г.) Кевин Эштон, сотрудник Массачусетского технологического института, сформулировал концепцию **интернета вещей** (Internet of Things, IoT), согласно которой физические объекты («вещи»), оснащенные технологиями для взаимодействия друг с другом или внешней средой, объединяются в сеть, которая позволяет перестроить экономические и общественные процессы, исключив необходимость участия в них человека [Ashton, 2009]. Интернет вещей можно разделить на **потребительский**, в сегментах B2C («умный» дом, smart TV и др.) и B2B («умный» город, «умный транспорт» и др.), и **промышленный**. В 2011 г. в Германии была принята стратегия «Индустрия 4.0» (Industry 4.0), основанная на концепции взаимодействия виртуальной и физической систем производства на глобальном уровне [Шваб, 2016, с. 12], в соответствии с которой немецкая промышленность к 2030 г. должна будет внедрить в производственную инфраструктуру **промышленный (индустриальный) интернет** (Industrial Internet of Things, IIoT). Данная концепция построена на автономности (способности взаимодействовать без участия человека) устройств, датчиков и прочего оборудования, которая позволяет повысить эффективность существующих производственных и технологических процессов и усилить

конкурентоспособность предприятий различных отраслей. Аналогичные немецкой стратегии программы были приняты и в других промышленно развитых европейских странах: High Value Manufacturing Catapult в Великобритании, Usine du Futur во Франции, Fabbrica del Futuro в Италии, Smart Factory в Нидерландах, Made Different в Бельгии и т.п. [Гудкова, 2020, с. 57]. В России в 2017 г. также стартовала программа «4.0 RU», направленная на создание единого цифрового пространства промышленности, которое станет основой для цифровой трансформации отраслей российской экономики.

Таблица 10

Технологии цифровой трансформации цепочки создания стоимости

Разработка продукции:	Производство:	Логистика:	Маркетинг и продажи:	Послепродажное обслуживание:
<i>виртуальная и дополненная реальность (VR/AR); 3D-моделирование; цифровые двойники (DT) и др.</i>	<i>промышленный (индустриальный) интернет (IIoT); роботизация (RPA); аддитивные технологии (3D-печать) и др.</i>	<i>интернет вещей (IoT); дроны; интеллектуальный (безлюдный) склад и др.</i>	<i>анализ больших данных (BigData); нейротехнологии; мобильные приложения (Apps/AppAR) и др.</i>	<i>блокчейн; SRM-инструменты; сенсорные технологии и др.</i>
Вспомогательные виды деятельности				
Инфраструктура компании:	Управление персоналом:	Технологическое развитие:	Материально-техническое обеспечение:	
<i>облачные технологии (SaaS, PaaS, IaaS); SAP ERP системы; электронный документооборот и др.</i>	<i>социальные сети; чат-боты; носимые гаджеты (браслеты, очки, часы) и др.</i>	<i>искусственный интеллект; машинное обучение (ML); RPA-роботы и др.</i>	<i>предиктивная аналитика; прогнозное обслуживание (PdM); технологии кибербезопасности и др.</i>	

Источник: составлено автором на основе данных: deloitte.com; tadviser.ru; home.kpmg.ru; rb.ru и др.

Несмотря на то что «Индустрия 4.0» находится пока в зачаточном состоянии, она уже оказывает влияние на характер конкуренции и корпоративные стратегии компаний во многих отраслях [Кондратьев, 2019, с. 56].

Принципиальное отличие «Индустрии 4.0» от «Индустрии 3.0», подразумевающей автоматизацию лишь отдельных машин и процессов, заключается в **сквозной цифровизации всех этапов создания стоимости**: начиная от разработки и производства продукта и заканчивая его сбытом, логистикой и обслуживанием. Цифровые технологии, преобразующие процесс создания стоимости, представлены в табл. 10.

Сегодня практически все компании формируют стратегии трансформации производственных технологий, продуктов и услуг в цифровые форматы с целью минимизации затрат и получения уникальных технологических и конкурентных преимуществ. Цифровая трансформация сводится к **сквозной цифровизации** всех физических активов и интеграции их в **цифровую бизнес-экосистему** (digital business ecosystem) на базе **цифровой платформы** (digital platform) или нескольких **комплексов цифровых платформ**. В мировой практике четкое определение данной бизнес-модели еще до конца не устоялось, но отечественные разработчики цифровых платформ предприняли попытку сформулировать общую концепцию, которая будет совершенствоваться по мере тестирования на реальных проектах. Цифровая платформа была определена ими как *«система алгоритмизированных взаимовыгодных взаимоотношений значимого количества независимых участников отрасли экономики (или сферы деятельности), осуществляемых в единой информационной среде, приводящая к снижению транзакционных издержек за счет применения пакета цифровых технологий работы с данными и изменения системы разделения труда»* [Digital platforms, 2018]. Были определены и основные типы цифровых платформ: **инструментальная, инфраструктурная и прикладная**, которые в дальнейшем позволят повысить эффективность управления в целом ряде отраслей экономики.

Анализируя результаты деятельности компаний, уже активно использующих **цифровые платформы**, можно заметить, что их капитализация увеличивается очень быстро и значительно. Лидерство США в создании и освоении интернет-технологий позволило американским компаниям быстро захватить ведущие позиции на глобальном рынке: выручка технологических гигантов «Большой пятерки» (Alphabet (Google), Amazon, Apple, Facebook и Microsoft) в 2018 г. в совокупности составила около 800 млрд долл., что сопоставимо с объемом ВВП Нидерландов, который в этом же году составил 794 млрд долл., а совокупная капитализация этих компаний с 2015 по 2020 г. увеличилась с 3,5 до 5,2 млрд долл. (рис. 14)¹.

¹ По данным рейтинга Forbes Global 2000. URL: <https://www.forbes.com> (дата обращения: 20.03.2020).

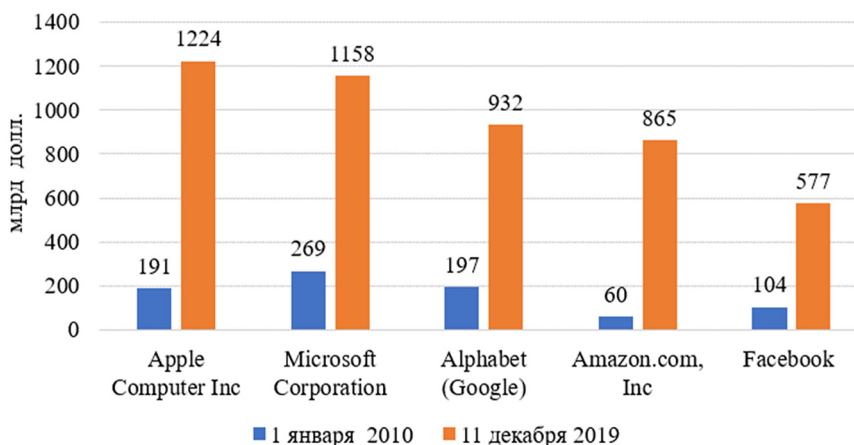


Рис. 14. Рост капитализации крупнейших высокотехнологичных компаний США с 2010 по 2019 г.

* Facebook вышел на IPO (первичное публичное предложение ценных бумаг) в мае 2012 г.

Источник: составлено авторами на основе данных URL: <https://www.statista.com/markets/> (дата обращения: 20.03.2020).

Развитие цифровых платформ, по данным ЮНКТАД¹, имеет революционные последствия для многих отраслей экономики, так как оказывает влияние не только на специфику операций в определенных секторах экономики, но и позволяет компаниям быстро расширяться, влияя таким образом на структуру этих секторов [Digital economy, 2019]. Ключевые цифровые платформы (Facebook, Amazon, Google и др.), занимая доминирующее положение на некоторых рынках, оказывают значительное влияние на доступ к ним. Например, компания Google, используя поисковые данные своих пользователей для улучшения алгоритмов, применяемых в ее поисковых системах, создает для себя конкурентное преимущество, недоступное для новых компаний, входящих на этот рынок. Даже если инновационным стартапам удастся выйти в таких условиях на рынок, они сразу же сталкиваются с мощным конкурентным давлением и, как правило, в итоге поглощаются доминирующей цифровой платформой: компания Google, например, с момента своего основания (с 1998 г.) приобрела 223 фирмы общей стоимостью более 19 млрд долл. [Google Acquisitions, 2020]. Таким образом, **данные и контроль над ними** становятся важнейшими компонентами новых бизнес-моделей, позволяющими цифровым платформам усиливать свою рыночную позицию.

¹ ЮНКТАД — Конференция ООН по торговле и развитию (UNCTAD).

Безусловно, промышленный интернет и торговля в интернете в ближайшее время не заменят полностью рабочих на производстве и традиционные продажи в обычных магазинах, но, по мнению К. Шваба, основателя и бессменного президента Всемирного экономического форума (WEF), мы уже стоим на пороге четвертой промышленной революции, которая характеризуется не только огромной скоростью внедрения новейших технологий, но и сопровождается еще и мощнейшей конкуренцией [Шваб, 2016, с. 7], для которой даже появилось соответствующее понятие — *digital competition*. Для большинства игроков, стремящихся к укреплению своих позиций на рынке, важнейшей задачей в ближайшее время будет *цифровая трансформация*, которая меняет все бизнес-процессы компании (производственные, управленческие, процесс взаимодействия с партнерами и клиентами и т.д.), иначе альтернативным вариантом может стать уход с рынка или перемещение на его глубокую периферию.

Так как в отрасли постепенно переходят в цифровой формат, существенно отличаются от традиционных и современные рынки. Важным последствием внедрения цифровых технологий является их значительное расширение. В условиях глобализации мировых рынков развивается новый тип конкурентной среды — *гиперконкуренция*, для которой характерны многоаспектность интересов конкурирующих сторон, динамизм развития рынка и растущая агрессивность участников рыночного соперничества [Брун, 1998, с. 104]. Отраслевые границы рынков размываются настолько, что определение источника угрозы становится затруднительным, а появление новых соперников — непредсказуемым. Выстраивание долгосрочных стратегий становится делом бесперспективным, и победа при гиперконкуренции возможна только при обеспечении непрерывной разработки востребованных рынком инноваций. Новые продукты появляются быстрее, чем в них возникает потребность у общества, и залогом успеха в конкурентной борьбе для современной фирмы становится не следование спросу, а его формирование.

Благодаря *онлайн-коммуникациям* производители и потребители начинают взаимодействовать друг с другом без посредников на любом уровне, в том числе и на глобальном, а *киберфизические системы и аддитивные технологии* способствуют развитию *кастомизированного производства*, на котором в режиме реального времени продукт создается под индивидуального заказчика с модификацией каждого изделия на разных стадиях производственной цепочки. Потребители (*consumers*) превращаются в *сопроизводителей (prosumers)*, принимающих участие в создании продукта. Таким образом потребители выигрывают за счет придания продукту более индивидуальных и ценных свойств,

а фирмы-производители получают дополнительные конкурентные преимущества за счет интерактивных связей с клиентом и перевода производственного процесса в формат «точно в срок» (just-in-time learning) [Смородинская, Катуков, 2017, с. 84].

Сегодня мы можем наблюдать появление более подвижных форм взаимоотношений, таких как *copetition* — смесь *сотрудничества (cooperation)* и *конкуренции (competition)*. Компании могут сотрудничать *горизонтально*, например с конкурентами, *вертикально* — со своими поставщиками и клиентами, или они могут сотрудничать *с компаниями из других отраслей*. Можно привести несколько примеров такого сотрудничества. Горизонтальные партнерства обычно используются для решения проблем, связанных с ограничением потенциала, или для нейтрализации рисков. Хорошим примером здесь может служить совместное предприятие, недавно созданное BMW, Daimler, Ford и Volkswagen. Цель этого сотрудничества состоит в том, чтобы построить мощную зарядную сеть для электромобилей по всей Европе. Вертикальные партнерства могут быть либо восходящими, либо нисходящими по цепочке создания стоимости. В данном случае наглядным примером может служить *краудсорсинг* или *открытые инновации*. Межотраслевые партнерства встречаются реже, но опыт подобного взаимодействия в рамках *цифровых бизнес-экосистем* не менее интересен. Компании традиционных отраслей (обрабатывающая промышленность, сельское хозяйство, строительство и т.д.) в результате цифровой трансформации получают *новые возможности для роста производительности и повышения конкурентоспособности*, которые изначально базировались на постепенном внедрении лучших отраслевых инноваций в технологический процесс. В условиях цифровой экономики появляются *нелинейные положительные эффекты* и конкурентоспособность зачастую увеличивается за счет *межотраслевого (cross-industry) обмена технологиями и бизнес-моделями*, иногда в совершенно неожиданных сегментах экономики. Межотраслевой эффект от цифровизации в российской экономике с 2010 г. увеличился в 5,5 раза и составил 27,7 трлн руб. в 2015 г. Такой эффект в основном был достигнут в результате внедрения *электронных платформ* (85%) [Россия онлайн, 2017].

* * *

Основные качественные изменения в концепции фирмы связаны с двумя эпохами развития общества — индустриальной и постиндустриальной. Бурное развитие науки, техники и информационных технологий

в последние годы, а также их активное внедрение в экономическую жизнь вызвали изменения, связанные с развитием качественно новых, цифровых технологий материального производства, освоение которых становится возможным не в случае отказа от индустриализации при переходе к постиндустриальному обществу, а через реиндустриализацию на качественно новой технологической основе. Традиционная фирма в новых условиях превращается в «цифровую», проходя путь цифровой трансформации (digital transformation), и использует новые технологии в качестве конкурентного преимущества во всех сферах своей деятельности: производстве, бизнес-процессах, маркетинге, взаимодействии с клиентами и т.д. Таким образом, современные фирмы в условиях повсеместного присутствия цифровых технологий становятся цифровыми бизнес-экосистемами (digital business ecosystems), в рамках которых возникает новый тип взаимоотношений — смесь сотрудничества (cooperation) и конкуренции (competition).

Очевидно, что **цифровизация**, пронизывающая все сферы экономики и общества, без которой невозможно решение ни одной социальной или экономической проблемы, стала ядром современной технологической революции [Пороховский, 2019, с. 7]. Одним из ключевых инструментов цифровизации становятся **цифровые платформы**, несущие революционные последствия для многих отраслей экономики. Первые изменения от **цифровой трансформации** можно заметить в основном в отраслях, не связанных с производством продукции в физическом мире (банковский и финансовый секторы, ИТ-сфера и разработка программного обеспечения, а также образование), а к наименее «оцифрованным» на сегодняшний день отраслям относятся традиционные (обрабатывающая промышленность, сельское хозяйство, строительство и т.д.). В ближайшем будущем, скорее всего, не останется такой сферы, в которую не проникнут **цифровые технологии**, и можно предположить, что наибольший эффект от цифровизации получит экономика, в которой будут хорошо развиты не только традиционные секторы экономики (и сфера услуг), но и кооперационные связи между ними.

Литература

-
- Беккер К. Словарь тактической реальности. Культурная интеллигенция и социальный контроль. М.: Ультра. Культура, 2004.
- Бодрунов С. Д. Ноономика. Будущее: четвертая технологическая революция обуславливает необходимость глубоких изменений в экономической и социальной жизни // Экономическое возрождение России. 2018. № 2 (56).

- Брун М. Гиперконкуренция: характерные особенности, движущие силы и управление // Проблемы теории и практики управления. 1998. № 3.
- Гиус А. Живая компания. Рост, научение и долгожительство в деловой среде. М.: Манн, Иванов и Фербер, 2013.
- Гудкова Т. В. Глобальные цепочки создания добавленной стоимости в условиях цифровизации экономики // Журнал экономической теории. 2020. Т. 17. № 1.
- Гудкова Т. В. Современные концепции фирмы: от конкуренции к глобальной коалиции // Экономика и предпринимательство. 2017. № 2-2 (79-2).
- Гудкова Т. В. Цифровые технологии фирмы, ключевого звена американской экономики // США и Канада: экономика, политика, культура. 2019. Вып. № 1. С. 63–75.
- Козырев А. Н. Цифровая экономика и цифровизация в исторической перспективе // Цифровая экономика. 2018. Т. 1. № 1. С. 5–19.
- Кондратьев В. Б. Глобальные цепочки стоимости в отраслях экономики: общее и особенное // Мировая экономика и международные отношения. 2019. Т. 63. № 1.
- Маршалл А. Принципы экономической науки: пер. с англ. М.: Прогресс, 1993.
- Пороховский А. А. Цифровизация и производительность труда // США & Канада: экономика, политика, культура. 2019. # 49(8). С. 5–24.
- Рейтинг Forbes: 20 богатейших людей мира — 2020. Дата публикации: 2020-04. URL: <https://yandex.ru/turbo/s/forbes.ru/milliardery-photogallery/396833-20-bogateyshih-lyudey-mira-2020-reyting-forbes>
- Россия онлайн: догнать нельзя отстать. Отчет The Boston Consulting Group (BCG). Дата публикации: 25-03-2017. URL: <https://www.bcg.com/ru-ru/россия-онлайн-догнать-нельзя-отстать>
- Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов. М.: Эксмо, 2007.
- Смородинская Н. В., Катуков Д. Д. Ключевые черты и последствия индустриальной революции 4.0 // Инновации. 2017. No. 10 (228).
- Степин В. С. Теоретическое знание. М.: Прогресс-Традиция, 2000.
- Хакен Г. Тайны природы. Синергетика: учение о взаимодействии. М.: Ижевск, 2003.
- Цифровая Россия: новая реальность. Отчет экспертной группы Digital McKinsey. Дата публикации: 2017-06. URL: <https://www.mckinsey.com/~media/McKinsey/Locations/Europe%20and%20Middle%20East/Russia/Our%20Insights/Digital%20Russia/Digital-Russia-report.ashx>
- Шваб К. Четвертая промышленная революция. М.: Эксмо, 2016. — 138 с.
- Alchian A., Demsetz H. Production, information costs, and economic organization // The American Economic Review. 1972. Vol. 62. No. 5 (Dec.).
- Ashton K. That “Internet of Things” Thing, in the real world things matter more *than ideas* // RFID Journal. 2009.
- Barefoot K., Curtis D., Jolliff W., Nicholson J. R., Omohundro R. Defining and Measuring the Digital Economy. Дата публикации: 15.03.2018. URL: <https://>

- www.bea.gov/digital-economy/_pdf/defining-and-measuring-the-digital-economy.pdf.
- Berners-Lee T., Fischetti M. *Weaving the Web: The Original Design and Ultimate Destiny of the World Wide Web by its inventor*. Britain: Orion Business, 1999. URL: <https://b-ok.cc/book/1250262/17fc92>
- Chang E., West M. *Digital Ecosystems: A Next Generation of the Collaborative Environment* // WAS, 2006. URL: <https://www.semanticscholar.org/paper/Digital-Ecosystems-A-Next-Generation-of-the-Chang-West/3d08bad6a7d379a049639eb28440a42fdd5af704>
- Coralio A., Passiante G., Prertcipe A. *The Digital Business Ecosystem*. Edward Elgar Publishing Limited, 2007.
- Digital 2020 GlobalOverview. Дата публикации: 2020-01. URL: <https://datareportal.com/reports/digital-2020-global-digital-overview>
- Digital Business Ecosystems. Дата публикации: 22-04-2017. URL: <http://www.digital-ecosystems.org/dbe-book-2007>
- Digital Economy Report 2019 on “Value creation and capture: Implications for developing countries”. Дата публикации: 04-09-2019. URL: https://unctad.org/en/PublicationsLibrary/der2019_en.pdf
- Digital platforms. Data economy Russia 2024. Дата публикации: 25-04-2018. URL: http://d-russia.ru/wp-content/uploads/2018/04/digital_platforms.pdf
- Freeman R. *Strategic Management: A stakeholder approach*. Boston: Pitman, 1984. URL: https://www.researchgate.net/publication/228320877_A_Stakeholder_Approach_to_Strategic_Management
- Galbraith J. K. *The New Industrial State*. Boston: Houghton Mifflin, 1967.
- Google Acquisitions. URL: <https://acquiredby.co/google-acquisitions/> (дата обращения: 07.08.2020).
- Gruber T. Collective knowledge systems: Where the Social Web meets the Semantic Web. *Web Semant.* 6(1). 2008. URL: <https://www.semanticscholar.org/paper/Collective-knowledge-systems%3A-Where-the-Social-Web-Gruber/59e277407dae4cd79e6320e4acd578154005d45c>
- Kemp S. Digital in 2018: world's internet users pass the 4 billion mark. Special reports. Дата публикации: 2018-01. URL: <https://wearesocial.com/blog/2018/01/global-digital-report-2018>
- Kleinrock L. *Information Flow in Large Communication Nets* // RLE Quarterly Progress Report, Massachusetts Institute of Technology, July 1961.
- Machlup F. *Theory of the firm: marginalistic, behavioral and management* // *American Economic Review*. 1967.
- Moore J. F. *The Death of Competition: Leadership and Strategy in the Age of Business Ecosystems*. N.Y.: Harper Business, 1996. URL: <http://herbrubenstein.com/articles/THE-DEATH-OF-COMPETITION.pdf>.
- Mullainathan S., Thaler R. *Behavioral Economics* / NBER Working Paper No 7948. 2000. URL: https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=245733
- Nelson R. R., Winter S. G. *An Evolutionary Theory of Economic Change*. Cambridge, Mass.: Harvard Univ. Press, 1982. URL: https://inctpped.ie.ufrj.br/spiderweb/pdf_2/Dosi_1_An_evolutionary-theory-of_economic_change.pdf

- Senge P. The fifth discipline. The Art and Practice of the Learning Organization. Century Business, 1992.
- Tapscott D. The Digital Economy Anniversary Edition: Rethinking Promise and Peril In the Age of Networked Intelligence, McGraw-Hill, 2014. URL: <https://archive.org/details/digitaleconomy00dont/page/n11/mode/2up>
- Toffler A. The Adaptive Corporation. Gower, 1985.

9. ФОРМИРОВАНИЕ НОВЫХ ВОЗМОЖНОСТЕЙ ПОТРЕБЛЕНИЯ НА ОСНОВЕ ЦИФРОВЫХ ТЕХНОЛОГИЙ

Манахова И. В.

За последнюю четверть века глобальные изменения, формирование информационного общества и цифровой экономики вызвали глубокие преобразования рынков товаров и услуг и всего потребительского ландшафта [Манахова, 2014, с. 201–218]. В большинстве случаев процессы компьютеризации и цифровизации принесли существенные преимущества для потребителей. Современный мир приобретает новое качество – виртуальность (от лат. *virtual* — фактический, действительный). Информация и коммуникации, являясь элементами новой технологической и социальной инфраструктуры, превращаются в самостоятельную реальность, имеющую свои закономерности развития [Кадомцева, Манахова, 2019, с. 26].

Интеграция традиционных рынков в информационно-сетевую среду, появление новых видов информационно ориентированных транзакций для потребителей способствуют развитию виртуального потребления. Возникают новые способы (режимы) потребления в сетевой экономике — онлайн (в сети в режиме реального времени) и офлайн (вне сети, но с помощью информационных технологий). По выражению А. Забродина, «виртуализация жизни», т.е. стремление к информационной насыщенности и создание новой реальности, является движущей силой для развития информационно-коммуникационных технологий, а не наоборот [Забродин, 2008, с. 22]. В отличие от распространенного мнения А. Назарчук подчеркивает, что виртуализация проявляется «не в том, что материальное становится нематериальным... наоборот, то, что было виртуальным, начинает материализовываться» [Назарчук, 2002, с. 231].

Тенденция виртуализации тесно связана с развитием эффективных телекоммуникационных систем, внедрением цифровых технологий, использующим сеть интернет. В традиционной экономике связь производителей и потребителей замыкалась на географическое пространство, ограничивающее доступ к рынкам из других городов и регионов. В информационной экономике эти границы разрушил интернет.

Появление качественно новой электронной системы коммуникаций привело к становлению сетевых рынков, на которых экономический

обмен с помощью электронных средств связи существенно видоизменяет тип рыночных отношений, что радикальным образом отражается на поведении потребителей.

Исследователи отмечают следующие преимущества электронного рынка [Рудакова, Никифоров, 2015, с. 28–29]:

- 1) существенно расширяется доступ к информации для всех участников рынка: потребители получают полное представление о товарах и ценах на любых рынках, что позитивно влияет на выбор наиболее выгодного (оптимального) варианта обмена; производитель легко собирает информацию о потребителях, их запросах и предпочтениях, что необходимо для выбора оптимальной производственной программы;
- 2) получение информации происходит в режиме реального времени, возрастает скорость приспособления фирм к изменяющемуся спросу потребителей, что способствует интенсификации потребления;
- 3) связь спроса и предложения по линии производитель — потребитель осуществляется напрямую без посредников, что ускоряет свершение сделок и значительно уменьшает транзакционные издержки, приближая их к нулевым;
- 4) снижение входных барьеров на сетевой рынок способствует усилению конкуренции, что приводит к снижению цены и созданию дополнительных условий удовлетворения потребностей покупателя;
- 5) возникает новый тип однородности товара в сети: не единообразие внешних свойств и характеристик товара, а степень соответствия товара индивидуальному запросу потребителя, наличие сопровождающих услуг (детальной информации о продукте и технологии его производства, инструкции по применению, послепродажного обслуживания, предложения сопутствующих товаров и услуг и т.д.) создают стандартное качество (новый стандарт однородности) приобретаемого продукта.

На основе сетей возникает новый тип экономических отношений потребления — *интерактивные*, т.е. отношения, возникающие на объективной основе между субъектами по поводу удовлетворения системы потребностей при использовании цифровых сетей с интегрированным программным обеспечением, при отсутствии единого центра управления, поддерживающие возможность коммуникации в режиме реального времени и другие формы реализации социально-экономических услуг.

Объектом потребления на таких рынках выступают сетевые блага. К ним относятся информационные продукты, средства коммуникации, программное обеспечение, онлайн-услуги, цифровые товары, т.е. продукты новой информационной экономики, которые обладают рядом

отличительных свойств по сравнению с традиционными товарами и услугами.

Выделяются четыре основных свойства сетевых благ [Стрелец, 2006, с. 43]:

- комплементарность, совместимость и стандартность;
- существенная экономия на масштабе производства;
- сетевые внешние экстерналии;
- эффекты ловушки.

Сетевые блага взаимосвязаны между собой, каждая новая дополнительная единица увеличивает ценность подобных благ, поскольку может быть использована только совместно с другими видами аналогичного продукта. Иными словами, потребители приобретают не просто отдельно взятое сетевое благо, а части системы (сети). Легкость тиражирования приводит к тому, что их можно воспроизводить при фактически нулевых предельных издержках, т.е. практически бесплатно. Впервые вывод о стремлении цены сетевых благ к нулевой отметке сделал Дж. Гильдер [Gilder, 2000, p. 12]. Исследователь проанализировал телекоммуникационный рынок и установил, что каждые 12 месяцев происходит снижение цен в три раза. Стоимость производства единицы блага для производителя становится такой низкой, что стоимость потребления единицы блага для пользователя стремится к нулю ($P \rightarrow 0$), но никогда не достигает ее. Данную зависимость отражает кривая Гильдера (рис. 15).

Производители сетевых благ получают основную прибыль не за счет увеличения цены, а путем вовлечения новых потребителей в сеть, которую они контролируют. Для потребителя положительный эффект заключается в получении большего объема предоставления услуг (биты, скорость передачи данных, улучшенный интерфейс) без изменения цены в месяц.

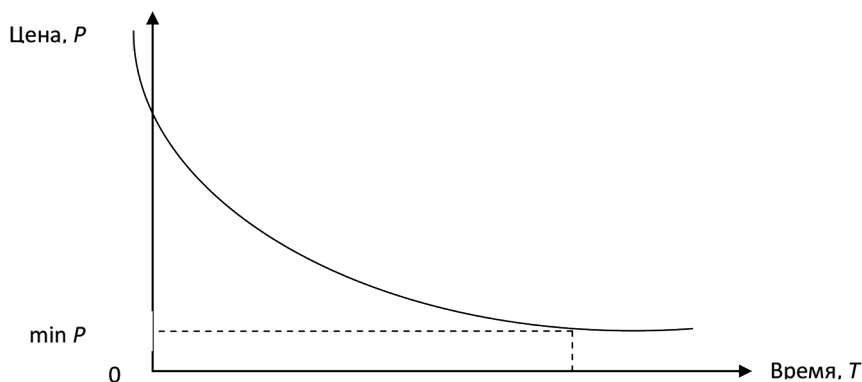


Рис. 15. Кривая предложения сетевых благ (кривая Гильдера)

Использование сетевых благ сопряжено с применением определенных стандартов, поскольку одним из требований потребителя к сетевому благу является его совместимость с другими благами продуктовой линейки, которыми обладают пользователи сети. Распространение сетевых благ сталкивается с так называемым эффектом сетевых ловушек. Этот эффект проявляется в том, что, став участником одной из сетей, потребитель выбирает определенный стандарт, что впоследствии затрудняет переход на другой, даже более эффективный вариант. Например, iPhone на платформе Android не имеет гарнитуры Bluetooth, что не совместимо с программными требованиями других сотовых операторов. Действие эффекта ловушек приводит к тому, что стандарт, ставший лидером, быстро распространяется на потребительском рынке, поскольку новые пользователи вынуждены к нему присоединяться. Однако эффект ловушек затрудняет переход пользователей из одной сети в другую и препятствует их объединению.

Все перечисленные характеристики сетевых благ приводят к тому, что основные параметры рынка (спрос и предложение) изменяют привычную конфигурацию. В ситуации сетевых благ кривая предложения имеет отрицательный наклон, поскольку предельные издержки стремятся к нулю, а кривая спроса — напротив, положительный, так как предельная полезность увеличивается по мере роста количества потребителей. Если этот процесс будет динамично развиваться, то в перспективе кривые будут стремиться к пересечению при все более и более низких ценах.

Иными словами, сетевые блага увеличивают свою ценность по мере роста их количества, при этом цена блага падает по мере роста числа потребителей, а полезность, напротив, повышается. Отсюда ученые делают парадоксальный вывод: в условиях новой экономики наибольшей ценностью обладают блага, которые могут предоставляться бесплатно [Стрелец, 2006, с. 74]. Цифровая экономика демонстрирует массу примеров: крупные компании бесплатно предоставляют свои браузеры (WhatsApp, Viber, Netscape), программное обеспечение (Microsoft, Apple). В связи с этим цены на сетевые и цифровые товары и услуги постоянно снижаются, при этом технические возможности данных благ существенно расширяются. Так, в течение жизни одного поколения цена компьютеров упала более, чем в десять тысяч раз, примерно на 30–40% ежегодно.

Таким образом, проявляются следующие основные тенденции на рынках сетевых благ: 1) сетевые блага ценятся потребителями выше не вследствие редкости, а вследствие широкого распространения; 2) при создании сетевых благ имеет место существенная экономия на масштабе производства;

3) сетевые блага со временем становятся качественнее и дешевле; 4) рынки сетевых информационных благ не являются конкурентными.

Развитие информационного общества и цифровой экономики, стремительное развитие сетевых рынков и активное распространение ИКТ приводят к небывалому росту потребительского спроса на интернет-услуги. Интернет меняет образ жизни людей, предоставляя большой выбор цифровых товаров и услуг, более низкие цены, более полную информацию, больше каналов распространения и т.д.

Первая волна развития интернета вызвала экспоненциальный рост числа потребителей в сети (табл. 11). Эффективность интернет-экономики определяется критической массой экономических агентов и развитостью информационной инфраструктуры. В 2000 г. в мире насчитывалось немногим более 360 млн пользователей, а по состоянию на первое полугодие 2020 г. свыше 4,8 млрд человек имеет доступ к интернету со все большей скоростью и за все меньшую цену.

Таблица 11

Динамика населения и пользователей интернетом в мире (2020 г.)

Регионы мира	Население, 2020 г.	Интернет-пользователи, 2000 г.	Интернет-пользователи, первое полугодие 2020 г.	Проникновение, % от населения	Рост 2000–2020, в %	Пользователи, в % от общей численности в таблице
Африка	1 340 598 447	4 514 400	566 138 772	42,2	12,441	11,7
Азия	4 294 516 659	114 304 000	2 525 033 874	58,8	2,109	52,2
Европа	834 995 197	105 096 093	727 848 547	87,2	592	15,1
Средний Восток	260 991 690	3 284 800	184 856 813	70,8	5,527	3,8
Северная Америка	368 869 647	108 096 800	332 908 868	90,3	208	6,9
Латинская Америка	654 287 232	18 068 919	467 817 332	71,5	2,489	9,7
Океания/Австралия	42 690 838	7 620 480	28 917 600	67,7	279	0,6
Весь мир	7 796 949 710	360 985 492	4 833 521 806	62,0	1,239	100

Источник: Internet Worlds Stats Website. URL: <http://www.internetworldstats.com/stats.htm> (дата обращения: 14.08.2020).

Наибольшее количество пользователей зафиксировано в странах азиатского региона — более 2,52 млрд человек, однако уровень проникновения составляет 58,8% населения, это означает будущий рост спроса на рынке услуг доступа к интернету, который далек от насыщения.

Аналогичная ситуация наблюдается в современной России, где за период с 2000 по 2020 г. рост интернет-пользователей увеличился в 39 раз, но не достиг уровня развитых стран — выше 90% (табл. 12).

Таблица 12

Динамика интернет-пользователей в России

Год	Число пользователей, чел.	Уровень проникновения, в %
2000	3 100 000	2,1
2008	38 000 000	27,0
2010	59 700 000	42,8
2013	73 000 000	52,0
2015	90 000 000	64,0
2020	116 352 942	80,9

Примечание: Составлено по данным Международного союза электросвязи.

Источник: URL: <https://www.itu.int> (дата обращения: 15.08.2020).

Рост числа интернет-пользователей отражает следующие тенденции в потреблении:

- увеличение потребительского спроса на ИТ-продукции и услуги за счет развития цифрового контента и снижения стоимости услуг связи, что является важным фактором принятия интернета потребителями, которые стимулируют рост индустрии ИКТ;
- структурные сдвиги в потребительских расходах в пользу цифровых товаров и услуг и создание новых режимов потребления;
- повышение готовности потребителей к электронному взаимодействию в сети и увеличение доли информационного имущества в потребительском богатстве, что отражает рост уровня информатизации домохозяйств [Манахова, 2014, с. 206].

Вторая волна вызвала новую тенденцию — виртуализацию потребления в интернет-пространстве. По выражению Дж. Ритцера, в XXI в. стираются границы между материальным и нематериальным, развивается виртуальное потребление и дематериализуется в реальное [Ritzer, 2001, p. 146–159; Манахова, 2013, с. 7]. Киберпотребление основано на

симуляции эмоциональных чувств, эффекте погружения (*immersion*), когда пользователь воспринимает виртуальную реальность как действительность.

Исследователи отмечают, что потребление в киберпространстве имеет преимущества перед материальным потреблением: более широкий ассортимент товаров, быстрый ценовой маркетинг, доступность потребления, деперсонализация потребителей и др. [Рощина, 2007, с. 295–299]. В виртуальном мире снимаются пространственно-временные ограничения: время и место потребления становятся управляемыми. Поиск товаров, процессы купли-продажи, оплата кредитной картой и управление услугами могут осуществляться непосредственно из дома. Потребители, обладающие платежеспособным спросом, через интернет выходят на новый международный уровень культуры информационного потребления.

Развитию виртуального потребления способствуют интеграция традиционных рынков в информационно-сетевую среду, появление новых видов информационно-ориентированных транзакций для потребителей.

Рынок труда: наблюдается рост работы через телекоммуникации (*teleworking*), появляются новые формы занятости (телеработа, дистанционная занятость, удаленный доступ), интернет становится важным инструментом подбора свободных работников для вакантных должностей, в 2010 г. в среднем 17% пользователей заявляли, что используют интернет для поиска работы, в 2020 г. — каждый второй.

Денежный рынок: активно развиваются банковское обслуживание онлайн, электронные платежные системы, интернет-банкинг, обслуживание клиентов по телефонной связи, автоматизированные кассиры, персонализация отношений «банк — клиент» в реальных офисах.

Потребительский рынок: появление телемагазинов, виртуальных супермаркетов, развитие электронной коммерции как вида торговли с использованием интернет-технологий, онлайн-рекламы и электронного маркетинга. В 2010 г. самый высокий в мире потребительский спрос зафиксирован на компьютерные игры, по оценкам специалистов, он составил 39% доходов интернет-экономики. В 2011 г. совокупный оборот российского игрового интернет-рынка достиг 1,2 млрд долл., вырос за год на 28%¹. По данным IFPI, на цифровую музыку во всем мире приходится 29% доходов компаний звукозаписи — в четыре раза больше, чем вместе взятые доходы от производства онлайн-книг, фильмов и газет. Современные

¹ Обзор игрового рынка в России. URL: <http://www.mail.group.ru> (дата обращения: 06.06.2020).

технологии открывают новые виды сетевых благ, таких, например, как интерактивные игры, web-сайты, фильмы с трехмерной графикой, демонстрирующие новую виртуальную реальность [Пайн, Гилмор, 2005, с. 6]. Потребность приобретать новые впечатления усиливает спрос на товары и услуги компьютерной индустрии. Такие устройства, как декодирующие телевизионные приставки и игровые приставки, способствуют переходу к онлайнovým развлечениям. По оценкам Cisco, IP-трафик вырос в четыре раза за период с 2010 по 2015 г., годовые темпы роста при этом составили 32%. По данным Sandvine, большая часть развлекательного трафика в реальном времени (54,3%) приходится на потоковое видео и аудио, а просмотр 15,6% этого трафика проходит на мобильных устройствах и планшетах, используемых дома через wi-fi¹.

Рынок социальных услуг: развиваются услуги онлайн-здравоохранения (консультирование по видеосвязи, видеотрансляция операций, компьютерная диагностика) и дистанционного образования (мультимедийные технологии, электронный дневник, задания по интернету, онлайн-тестирование). Использование ИКТ в секторе образования и здравоохранения может повысить качество услуг и эффективность, сократить текущие расходы и предоставить радикально новые способы обучения и лечения [Манахова, 2013, с. 10].

Рынок государственных услуг: создание электронной системы государственного управления, основанной на межсетевом взаимодействии между государством как поставщиком госуслуг и населением как их потребителем, при ней услуги и информация государственных органов будут доступны круглосуточно.

Третья волна развития сегмента интернет-предметов приведет к усложнению объектов потребления, придаст им новые интеллектуальные функции. Наделение предметов потребления, бытовой техники, автомобилей и даже лампочек новыми коммуникативными свойствами позволит потребителям получать более полную информацию об окружающей среде, товарах, услугах, ценах, скидках, принимать решения на основе большей информированности, что значительно упрощает проблему потребительского выбора. По оценкам Ericsson, к концу 2020 г. к интернету подключатся 50 млрд беспроводных мобильных устройств, и эта цифра может увеличиться в десятки раз. Например, если на каждый автомобиль поставить устройство связи и предположить, что срок эксплуатации составит десять лет, то к

¹ OECD Internet Economy Outlook 2012 — OECD Publishing, 2012. URL: <https://www.oecd.org/rights> (дата обращения: 14.06.2014).

2020 г. появятся около 700 млн автомобилей, оборудованных устройствами для межмашинной коммуникации.

Таким образом, в экономику и общество вплетается все больше устройств, которые постоянно сообщаются друг с другом, расширяют информационное поле в сети, а также предоставляют информацию о людях третьим лицам. С одной стороны, это потребует развития новых информационных компетенций потребителей, технических навыков, определенной квалификации, что усиливает значение и роль образования и профессиональной подготовки в построении информационной экономики [Manakhova et al., 2020], в которой ИКТ являются незаменимым инструментом. С другой стороны, обостряются проблемы защиты личных данных, конфиденциальности и информационной безопасности. Возникают новые риски – риски информатизации, которые являются отдельной проблемой изучения [Манахова, 2016].

Новым подходом к исследованию взаимодействия экономических агентов на рынке выступает *сетевой анализ*. Первые исследования сетей начались в конце XX в. в работах социологов С. Берковица, С. Вассермана, Б. Белламана, Л. Ноука, П. Марседена, К. Фауста [Wellman, Berkowitz, 1997]. Методология сетевого анализа основана на следующих положениях:

- акторы рассматриваются как взаимосвязанные единицы;
- отношенческие связи между акторами – каналы перераспределения материальных и нематериальных ресурсов;
- сетевые модели фокусируют внимание на индивидуальных действиях акторов, которые используют сеть;
- сетевые модели (социальные, политические, экономические, потребительские и т.д.) можно определить как продолжительные систематические отношения между акторами [Wasserman, Faust, 1994, p. 4].

Ученые отмечают высокий потенциал сетевых исследований, поскольку они дают возможность структурировать взаимоотношения между потребителями и другими субъектами в наиболее четкой форме, а также позволяют оперировать данными как на нано- и микроуровне, так и макроуровне. Сетевой подход является универсальным, так как позволяет проводить междисциплинарные исследования [Стрелец, 2006, с. 42].

В российской науке теория социальных сетей применялась для исследования реструктурирования сетей межсемейных обменов, сетевых бюджетов, сетевой взаимопомощи в работах С. Барсуковой, Г. Градосельской, Е. Ивановой [Барсукова, 2003, с. 81–122; Градосельская,

1999, с. 156–163]. В данном контексте сети рассматриваются как совокупность связей, по которым перераспределяются различного рода ресурсы. По сетевому принципу домохозяйства строят как свои внутренние, так и внешние связи, причем подобные процессы протекают в разных контекстах. Можно выделить два основных типа социального взаимодействия домохозяйств в сети:

- 1) *внутрисетевой* обмен на нано- и микроуровне:
 - *внутрисемейный* между членами в рамках обособленного домохозяйства;
 - *межсемейный* обмен между отдельными домохозяйствами и индивидами (по типу «сарафанного радио»);
- 2) *межсетевой* обмен между домохозяйствами и другими экономическими субъектами.

Индивиды вступают в определенные сети с целью получения выгоды. Основой выгоды является накопление определенных ресурсов, которые возникают благодаря социальным связям и позволяют повысить экономическую эффективность деятельности. Через каналы связи могут распространяться как денежные, материальные ресурсы, так и информационные ресурсы и ресурсы свободного времени. Что касается доступа к информации, то для рыночных отношений характерны несовершенство информации, асимметричность, недоступность, закрытость, высокие издержки на получение полной, исчерпывающей и достоверной информации. Социальные сети в определенной среде и на определенном иерархическом уровне, располагающем наиболее полной информацией о потребностях и перспективах развития рынков, предоставляют индивиду полезные сведения, недоступные из других источников, о возможностях и вариантах наиболее выгодного поведения на рынке. Аналогичным образом, социальные сети могут предоставить информацию организации, агентам и даже сообществам о характеристиках и свойствах потребителя, которые могли остаться незамеченными. Такая информация помогает фирме снижать транзакционные издержки при разработке товаров под конкретного потребителя или найме более профессионального работника, а человеку облегчает поиск и экономит время.

Социальную сеть принято изображать в матричном виде. В основе классификации лежит критерий установления социальных и сетевых взаимодействий между основными участниками: индивидуальными экономическими агентами, домохозяйствами, коммерческими и некоммерческими организациями, обслуживающими домохозяйства, и государством (табл. 13). Функция микроуровня реализуется через электронный портал участника сети.

Таблица 13

**Матрица социальных и сетевых взаимодействий домохозяйств
и других экономических агентов**

Связи	Индивид (Individual)	Домохозяйство (Customers)	Предприятие (Business)	Государство (Government)
Индивид (Individual)	I2I	I2H	I2B	I2G
Домохозяйство (Customers)	H2I	C2C	C2B	C2G
Предприятие (Business)	B2I	B2C	B2B	B2G
Государство (Government)	G2I	G2C	G2B	G2G

Источник: составлено по материалам: Информационно-сетевая экономика в XXI веке / под ред. С. Дятлова, В. Колесова, А. Толстопятенко. М.: Изд-во МГУ, 2001. С. 342.

Матрица социальных связей отражает основные потоки ресурсов между агентами сети. Сеть основана на участии, а не на пассивном получении ресурсов и информации. Многие поколения потребителей развитых стран используют сеть для различных целей.

Наиболее распространенным является электронная торговля. В 2011 г. общий объем российского рынка розничных продаж составил 10,5 млрд долл., в 2012 г. — уже 13 млрд долл., т.е. годовой прирост составил примерно 28%. При этом объем проданных материальных товаров составил 285 млрд руб. По оценке журнала *Forbes*, российский рынок в состоянии догнать своих западных конкурентов примерно за шесть-семь лет, к концу 2020 г. объем электронного товарооборота может достигнуть нынешнего уровня в 120–150 млрд долл. (5–6% ВВП) (текущий показатель — 1% ВВП), а также показателей онлайн-ритейла, составляющих 10–12% традиционных продаж.

Активными покупателями через интернет являются приблизительно 25 млн человек — примерно 1/6 часть населения. Основные виды покупок распределены следующим образом:

- быстро растущие сегменты (товары для детей — 3%, для дома, мебель — 7%, для спорта — 4%);
- стабильно растущие сегменты (косметика, парфюмерия — 11%, электроника, техника — 44%, автозапчасти — 10%);
- медленно растущий сектор (одежда и обувь — 13%);
- секторы, ощущающие спад спроса (книги, диски — 3%, продукты питания — 1%).

По экспертным оценкам, электронная торговля в России пойдет по китайскому пути, где на общее постоянно растущее число интернет-пользователей накладываются соответствующие количество онлайн-покупателей и частота совершаемых ими покупок. Сегодня уже Почта России не справляется с доставкой товаров, приобретенных через интернет. Правительство рассматривает законопроект об ограничении суммы международных онлайн-покупок с 1500 до 150 евро.

Компания SLI Systems провела исследование рынка мировой интернет-торговли, результаты которого показали, что одной из важнейших составляющих коммерческого успеха является развитие мобильных сервисов и приложений и активное развитие на этой основе мобильной электронной торговли. Термин «мобильная коммерция» (*m-commerce*) подразумевает под собой ведение коммерческой деятельности с помощью мобильных устройств. *M-commerce* появилась и получила развитие в период широкого распространения мобильного широкополосного интернета и появления доступных многофункциональных мобильных устройств. По оценкам компании Data Insight, рост рынка *m-commerce* ускорился к 2015 г., и его оборот достиг 119 млрд долл., что составило порядка 8% рынка электронной коммерции. Пандемия коронавируса спровоцировала экспонентный рост данного показателя — более 32%.

Неоспоримым преимуществом мобильной коммерции для потребителя является возможность быть не привязанным к стационарным устройствам и при наличии одного только мобильного телефона или планшета совершать необходимые операции. О перспективах развития *m-commerce* заявляют многие: в настоящее время смартфон, сохраняя все свои прежние функции и отличаясь высокой мобильностью, превратился в средство идентификации его владельца, а также выполняет функции кредитной карты и решает навигационные задачи.

Современные мобильные устройства задают новые форматы представления информации и коммуникации с пользователями. По данным исследовательской компании Juniper Research, в период с 2013 по 2017 г. количество людей, пользующихся банковскими услугами на своих мобильных устройствах, возросло с 590 млн до 1 млрд человек. По оценке аналитиков компании Morgan Stanley, в период с 2013 по 2015 г. по всему миру появилось около 10 млрд платформ с выходом в интернет, которыми стали самые разные устройства, такие как смартфоны, планшеты, автомобильная электроника, домашняя электроника, MP3-плееры, электронные книги и пр. [Корнеева, 2016].

Статистика электронной торговли показывает, что основная масса онлайн-покупок приходится на потребителей из регионов, наблюдается

ежегодный прирост 40–60%. В перспективе данная тенденция будет только усиливаться.

В условиях технологических новаций происходит нарушение гравитационной модели В. Бекермана [Berkerman, 1996, p. 31–40], разработанной для эконометрического анализа торговли, на основе которой прогнозируется число потребителей на рынке. Согласно модели число новых потребителей обратно пропорционально их удаленности от места обменных сделок, что описывается следующим уравнением

$$\text{Экспорт } xy = \alpha \text{ ВВП } x \text{ ВВП } y / \text{DIST } xy \beta,$$

где ВВП x ВВП y — валовые внутренние продукты двух рассматриваемых стран x и y ;

$\text{DIST } xy$ — расстояние между странами x и y ;

α и β — коэффициенты реагирования, определяемые параметрами конкретной макроэкономической среды.

Статистика электронной торговли показывает, что количество потребителей из наиболее удаленных регионов, напротив, превышает количество, которое может быть получено на основе гравитационной модели. В современных условиях решающим фактором при определении количества участников транзакций являются издержки принятия решений, что не подтверждает выводы, сделанные В. Бекерманом.

Всемирная сеть интернет стала самой серьезной причиной повсеместных скидок и уценок как на товары, так и на услуги. Исключается большая часть человеческого элемента, присущего традиционным покупкам и продажам, что позволяет быстро сравнивать цены на одну и ту же продукцию в разных точках мира и экономить время и средства покупателей. В современном мире, в котором потребителям не хватает времени, а все предприятия стремятся повысить скорость производимых операций, интернет превращается в виртуальную среду, где можно купить или продать любые товары и услуги. Предприятия, которые занимаются бизнесом в электронной среде, предлагают большие скидки для покупателей. Эта тенденция связана с сокращением числа посредников. Многие компании стараются избегать розничных торговцев, агентов и дистрибьюторов для того, чтобы самостоятельно выйти на конечных потребителей. В результате посреднические компании вынуждены сокращать штат сотрудников, в крайнем случае объявлять о своем банкротстве.

Перспективы развития сетевых рынков во многом зависят от самих компаний, занятых в интернет-секторе экономики. Чем качественнее, доступнее и гарантированно безопаснее будет их предложение, тем

быстрее остальные потребители станут доверять онлайн-покупкам. Немалую роль в этом должно сыграть информирование и обучение относительно онлайн-инструментов, многие потребители не знают о возможностях электронных денег, расчетов в онлайн-режиме и т.д.

По мнению Д. Тапскотта, большинство людей следовало ограниченной экономической роли, в качестве пассивных потребителей массовой продукции, были исключены из процессов обмена знаниями, властью и капиталом, следовательно, из распределения экономических ресурсов [Тапскотт, 1999, с. 147]. В новом сетевом обществе потребители не только используют сети для купли-продажи товаров и услуг, но и сами активно вовлекаются в производственный процесс, то есть их знания, информация и соображения используются при определении технических характеристик продукции. Существенным образом преобразуется их роль (табл. 14).

Таблица 14

Изменение ролевых функций потребителей в сетевой экономике

Характеристики	Старая экономика	Новая экономика
Роль	Зритель/слушатель	Пользователь
Отношение	Пассивное	Активное
Функция	Получатель	Программист
Местонахождение	Дом/работа	Повсеместно

Источник: составлено по материалам: [Тапскотт, 1999, с. 277].

Глубокие изменения в структуре и организации экономики сопровождаются формированием викиномики [Тапскотт, Уильямс, 2011, с. 9], т.е. виртуальной экономики, основанной на новых принципах:

- *открытость* — прозрачность, т.е. раскрытие информации, основа сетевой экономики. Потребители способны яснее понять реальную ценность продукта;
- *пиринг* — новая форма горизонтальных организаций. Люди саморганизуются для создания новых товаров или услуг, единого знания, обмена опытом;
- *доступ* и умение делиться опытом;
- глобальный характер деятельности.

Пиринг-модель — это производство на равных, новая модель инноваций и создания ценности. Образуются сообщества сопроизводителей на равных, которые меняют многие отрасли, включая издательское дело, СМИ, развлекательную индустрию, финансовые услуги и производство.

В сетях активно распространяется краудсорсинг (от англ. *crowdsourcing* — муравьиные технологии) — это работа над проектами неоплачиваемых любителей в свободное время, использование коллективного разума и труда добровольцев для различных полезных целей, в том числе коммерческих. Метод краудсорсинга используется для создания новых товаров и услуг, селекции идей и координации усилий, выработки общественных норм поведения, формирования системы статусных отличий, помогает вычленять из потока информации действительно нужные знания.

В новой парадигме центральное место занимают просьюмеры, потребители хотят играть реальную роль в разработке продуктов будущего на своих условиях, в собственных сетях, в своих целях и интересах.

Просьюмеры (производитель + потребитель) — это не просто потребители конечных продуктов, а активные участники его создания. В инфомагистрали каждый потребитель становится одновременно изготовителем, когда создает и отправляет сообщение, обкатывает виртуальный автомобиль, формирует нужную конструкцию на экране компьютера. Идеи потребителей, информация и технологии становятся частью продукции, увеличивается содержание знаний в товарах и услугах. Просьюмеры считают весь реальный мир пространством для творчества и потребления, изменяют конфигурацию продуктов в своих целях. Это креативный потребитель, реализующий активное потребительское освоение, не дифференцирующий производственную и потребительскую деятельность, для них потребление служит источником развития [Овруцкий, 2010, с. 170].

Просьюмеры организуются в самоструктурирующиеся социальные организации — *сартмобы*, использующие технологические достижения в потребительских целях. Объединяясь, они функционируют в сети на специальных площадках *идеагорах* — местах встречи идей, инноваций и уникальных мозгов, что напоминает онлайн-аукцион или «биржу идей» для инноваций [Тапскотт, Уильямс, 2011, с. 143].

Потребители становятся реальными участниками инноваций. Новаторы сигнализируют, в каком направлении движется основной рынок, расширяют границы существующих технологий, создают собственные прототипы продукции. Инновации потребителей переходят на самообслуживание. Потребительские новации, любительский креатив компании считают новым решением нестандартных проблем, однако многие фирмы часто игнорируют их.

Просьюмерский подход активно внедряется лидерами рынка. Переходные компании привлекают пользователей к разработке продуктов и

услуг следующего поколения. Например, компания Second Life создает продукт, привлекающий потребителя и позволяющий сотрудничать и добавлять новую ценность в массовом масштабе, на протяжении всего жизненного цикла продукта. БМВ использует «виртуальное инновационное агентство», привлекая для виртуальной разработки своих потребителей (навигация, эргономика, дизайн). Lego Factory — 2005 предлагает клиентоориентированную разработку, позволяющую покупателям на площадке виртуальных складов разрабатывать, обменивать и заказывать собственные наборы конструкторов.

Использование просьюмерских сообществ может идти в следующих направлениях:

- настройка продукта на пользователя — кастомизация, массовая подгонка под потребителя и производство на равных;
- создание активных экосистем пользователей, в которых клиенты помогают улучшать, внедрять и продвигать на рынок новые свойства продуктов. Превращает своих потребителей в децентрализованную команду разработчиков;
- глубокое и раннее включение в процесс разработки продукта потребителей, в том числе возможность взлома. Потребительский взлом (социальное хаккерство) способствует развитию «доморощенных», но уникальных и бесплатных приложений;
- формирование условий для инноваций и сотрудничества с потребителями, предоставление пространства, инструментов, материалов для создания дополнительной ценности продукции фирмы. Изготовление товаров модульными, реконфигурируемыми, изменяемыми.

Просьюмеризм взаимовыгоден: потребители получают больше, чем ожидали, компании — бесплатные исследования и разработки. Потребители будут ожидать своей доли собственности и плодов от вложений интеллектуального труда.

Современные фирмы, работающие в потребительском сегменте и стремящиеся быть конкурентоспособными, должны внедрять новые технологии и разрабатывать меры, способствующие более полному удовлетворению потребительского спроса в информационной экономике:

- интенсивно развивать рынок сетевых благ, ИКТ-товаров, он-лайн- и офлайн-услуг, креативных благ;
- активно использовать возможности социальных и электронных сетей, стремиться к развитию сайтов, чатов и других электронных ресурсов;

- способствовать развитию просьюмерских сообществ, налаживанию прямых связей потребитель — производитель;
- внедрять пиринговые модели — производство на равных, новая модель инноваций и создания ценности потребителями;
- применять методы краудсорсинга, т.е. привлекать к работе над проектами создания товаров неоплачиваемых любителей в свободное время, использовать «коллективный разум» и труд добровольцев для различных полезных целей.

Таким образом, полное влияние интернета на экономику и потребителей остается неопределенным, несмотря на быстрый рост доступных средств коммуникации и подключения к информации. Важный вывод состоит в том, что интернет превращается в ключевую экономическую инфраструктуру, радикально трансформирует экономику и служит платформой для инноваций, развивает сетевые интерактивные отношения и вовлекает в них все большее число потребителей [Манахова, 2014, с. 218].

Литература

- Барсукова С. Ю. Сетевая взаимопомощь российских домохозяйств: теория и практика экономики дара // Мир России. 2003. № 2. С. 81–122.
- Градосельская Г. В. Социальные сети: обмен частными трансфертами // Социологический журнал. 1999. № 1–2. С. 156–163.
- Забродин А. Ю. Интеллектуальные услуги в бизнесе. М.: Экономика, 2008.
- Кадомцева С. В., Манахова И. В. Современная парадигма социально-экономического развития. Ч. III: Гуманизация воспроизводства // Вестник Саратовского государственного социально-экономического университета. 2019. № 1(75). С. 26–31.
- Корнеева О. Мобильная электронная коммерция набирает обороты. URL: <http://bankir.ru/novosti/s/mobilnaya-elektronnaya-kommertsiya-nabiraet-oboroty-10035134/#ixzz2ocPA0Z1O> (дата обращения: 10.06.2016).
- Манахова И. В. Влияние информационных каскадов на поведение потребителя // Вестник Саратовского государственного социально-экономического университета. 2016. № 3(62). С. 19–22.
- Манахова И. В. Трансформация потребления в информационной экономике: дис. ... д-ра экон. наук. Московский государственный университет имени М. В. Ломоносова. М., 2014.
- Манахова И. В. Трансформация потребления домохозяйств в информационной экономике. Ч. I. Теоретический анализ // Вестник Московского государственного университета имени М. В. Ломоносова. Серия 6. Экономика. 2013. № 6. С. 3–12.
- Назарчук А. В. Этика глобализирующегося общества. М.: Директмедиа Паблишинг, 2002.

- Овруцкий А. В. Социальная философия потребления: методологические и теоретические аспекты. Ростов-на-Дону: ИПО ПИ ЮФУ, 2010.
- Пайн Дж., Гилмор Дж. Экономика впечатлений. Работа — это театр, а каждый бизнес — сцена. М.: Вильямс, 2005.
- Рошина Я. М. Социология потребления. М.: Изд-во ГУ ВШЭ, 2007.
- Рудакова И. Е., Никифоров А. А. Макроэкономическая теория. М.: МАКС-Пресс, 2015.
- Стрелец И. А. Сетевая экономика. М.: Эксмо, 2006.
- Тапскотт Д. Электронно-сетевое общество. Киев, 1999.
- Тапскотт Д., Уильямс Э. Викиномика: как массовое сотрудничество изменяет все: пер. с англ. Н. А. Ливинская. М.: Альпина Паблишер, 2011.
- Berkerman W. Distance and the Pattern of intra-European Trade // Review of Economics and Statistics. 1996. Vol. 38. P. 31–40.
- Gilder G. F. Telecosm: How Infinite Bandwidth Will Revolutinize our Wolrd. New York: Free Press, 2000.
- Manakhova I. V., Levchenko E., Bekher V. V., Bystrov A. V. Quality of Human Resources and Personnel Security Risk Management in Digital Economy // Quality — Access to Success. 2020. Vol. 21. No. 175. P. 74–79.
- Ritzer G. Exploration in the Sociology of Consumption. L.: Sage, 2001.
- Wasserman S., Faust K. Social Network Analysis: Methods and Applications. Cambridge: University Press, 1994.
- Wellman B., Berkowitz S. Social structures a Network Approach. Greenwich, CT: JAI press, 1997.

10. ТРАНСФОРМАЦИЯ БИЗНЕС-СТРУКТУР И МОДЕЛЕЙ МЕНЕДЖМЕНТА В УСЛОВИЯХ ЧЕТВЕРТОЙ ИНДУСТРИАЛЬНОЙ РЕВОЛЮЦИИ

Павлов М. Ю.

Развитие технологий, получившее обобщенное название «четвертая индустриальная революция», ведет к существенным трансформациям как экономических моделей, так, соответственно, и моделей менеджмента и бизнес-структур.

Новые тенденции в экономике и менеджменте были проанализированы достаточно давно, в 1970–1980 гг. Можно выделить авторов самых известных фундаментальных работ: Д. Белла [Bell, 1973; Белл, 1999], Э. Тоффлера [Toffler, 1980; Тоффлер, 2004], М. Кастельса [Кастельс, 2000], а также целый ряд других авторов, анализировавших тенденции трансформации экономики и менеджмента: А. Турена [Touraine, 1969], З. Бжезинского [Brzezinsky, 1970], Т. Форестера [Forester, 1987], Р. Хайлбронера [Heilbroner, 1973], Й. Масуды [Masuda, 1980], Т. Сакайи [Sakaya, 1991], Р. Барнета [Barnet, 1980], Г. Кана и А. Винера [Kahn, Wiener, 1967], Дж. Мартина [Martin, 1981], Г. Перкина [Perkin, 1996], Дж. Рифкина [Rifkin, 1995], Г. Шейкена [Shaiken, 1985], Дж. Нэсбитта и П. Эбурдина [Нэсбитт, Эбурдин, 1992] и др.

Впоследствии практика показала, что для развития постиндустриальных технологий и социума рыночная экономика содержит целый ряд непреодолимых ограничений, поэтому должна быть выработана иная, пострыночная модель [Бузгалин, Колганов, 2004; 205; Павлов, 2019; Преступность в цифровой среде, 2020; Фукуяма, 2004]. Стремительное развитие сетевых технологий потребовало пересмотра вопроса собственности не только на ресурсы (среди которых значительную долю стали составлять нематериальные), но и на средства производства¹.

Несколько десятков лет (примерно с середины — конца 1970-х гг.) для обозначения перемен в экономике, менеджменте, социуме была

¹ В частности, Б. Гейтс предположил, что с удешевлением устройств, позволяющих людям иметь доступ в интернет на уровне, необходимом для создания интернет-магазина, каждый человек потенциально может превратиться в собственника средств производства. См.: [Гейтс, 1996; 2001].

популярна приставка «пост» (в основном ведущая свое происхождение от слова «постиндустриальный»). Приставка имела негативный смысл, поскольку отрицала предыдущее состояние. И лишь буквально в последние годы устойчиво вошли в научный и практический оборот и стали преобладать позитивные термины — «четвертая индустриальная революция», «ноономика», «викиномика», «цифровизация» (и связанные с ней искусственный интеллект, облачные технологии, интернет вещей, дополненная реальность и т.п.) [Антипина, 2019; Бодрунов, 2016; 2017; 2018а; 2018б; 2018в; 2018д; Павлов, 2020б; 2020в; Пороховский, 2019; 2020; Тапскотт, Уильямс, 2009; Тапскотт, 1999; Хубиев, 2018; Sakaya, 1991].

Технологии big data, облачные хранилища информации, системы data mining и блокчейн позволяют впервые в истории одновременно массово и прямо связать потребителя с производителем, а также преодолеть основные проблемы любой иерархической структуры, в частности недостаточную обратную связь (информация по иерархии в силу самого устройства иерархии сверху вниз передается намного лучше, чем снизу вверх, поскольку, к примеру, получить информацию сотне нижестоящих человек от одного вышестоящего намного легче, чем одному вышестоящему от сотни нижестоящих человек). Открываются новые возможности как для прямой демократии — в экономике, менеджменте, политике и т.п., так и для существенного снижения транзакционных издержек.

В колоссальной степени снижается асимметрия информации. «Рынок лимонов», о котором писал Акерлоф [Akerlof, 1970], стремительно уходит в прошлое. Акерлоф говорил о «рынке лимонов» на примере продажи подержанных автомобилей. Основная его идея: продавец, как правило, знает об автомобиле намного больше, чем покупатель [Akerlof, 1970].

Однако новые проекты, такие как представленные на сайтах avtocod.ru¹ и auto.ru², позволяют проследить подробную историю автомобиля: на сайте avtocod.ru можно получить сведения о числе владельцев автомобиля и сроках владения по каждому владельцу, пробеге по данным технического осмотра, участии в официально зарегистрированных ДТП и др., а на сайте auto.ru — еще и сведения о соответствии заявленных технических характеристик оригинальным заводским (по коду VIN), истории предыдущих продаж (с данными о заявленных при предыдущих продажах значениями пробега), юридических ограничениях и др.

¹ URL: <https://www.avtocod.ru/> — портал по проверке истории конкретных автомобилей по VIN.

² URL: <https://auto.ru/> — портал по продаже автомобилей.

Широкий спектр возможностей проверки автомобиля предоставляется и электронный блок управления основными системами автомобиля, в котором регистрируется настолько много различной информации о состоянии систем автомобиля, что знаток, обладающий профессиональным диагностическим сканером, может во многих случаях определить реальный пробег автомобиля, даже если пробег перезаписали, причем сразу во многих местах. Подобные трюки успешно показательно разоблачают профессионалы-блогеры, например Максим Шелков¹.

Отдельная большая тема — это блоги. Многие владельцы автомобилей ведут блоги (к примеру, на сайте [drom.ru](https://www.drom.ru/)²), на протяжении нескольких лет подробно рассказывая о своем автомобиле, обнаруженных в нем проблемах и способах их устранения.

В условиях четвертой индустриальной революции возникает ситуация, обратная той, которая была типичной для времен Акерлофа: асимметрия информации успешно преодолевается, более того — внимательный покупатель может знать о товаре даже больше, чем продавец! Особенно если продавец — производитель. Производители обычно испытывают свои новые изделия. Предсказать, как себя поведет изделие, прослужившее некоторый срок в реальных условиях, производителю сложно. Отслеживать собственные изделия, находящиеся в эксплуатации, для производителя означает существенное увеличение издержек, поэтому производители стараются минимизировать подобное отслеживание, в то время как покупатель может получить индивидуально информацию из отзывов, блогов, диагностического оборудования и т.д.

Отдельного внимания заслуживает интернет вещей. Вещи могут сами передавать информацию по интернету, благодаря чему, с одной стороны, можно еще больше преодолеть асимметрию информации, например путем передачи дополнительных данных, которые продавец может стремиться скрыть или перезаписать (данные о срабатывании подушек безопасности в автомобиле, срабатывании систем экстренного торможения, экстремальной эксплуатации и т.п.), но, с другой стороны, могут храниться в тайне, а затем стать инструментом давления, как это было возможно в «Дизельгейтсе»: концерн «Фольксваген» установил на дизельные автомобили, предназначенные для продажи в США, особые системы управления двигателями, переводившими двигатели в специальный режим с особо низкими выбросами токсичных веществ при подключении к этим системам диагностического оборудования.

¹ YouTube-канал Максима Шелкова. URL: <https://www.youtube.com/user/AvtoKriminalist>

² URL: <https://www.drom.ru/> — автомобильный портал.

В результате возникает парадоксальная ситуация: при одновременном существовании нового (онлайн) и традиционного (офлайн) рынков на место «рынка лимонов» приходит «рынок шоколадок». Выставленные на продажу на онлайн-рынке товары настолько «прозрачны», а цена на них настолько близка к реальной рыночной, что покупателю приобретение не кажется выгодным, и происходит отказ от покупки. В то же время на офлайн-рынке «лимоны» пользуются хорошим спросом, поскольку с сильно приукрашенной историей создают иллюзию более выгодного приобретения, чем на онлайн-рынке. Это подтверждают данные специалистов сайта auto.ru¹, определивших, что автомобили с очень большими (более 300 000 км) пробегами, несмотря на хорошее техническое состояние, честную историю и привлекательную цену, пользуются меньшим спросом, чем автомобили со скрученным пробегом, находящиеся в намного худшем состоянии².

Показательна трансформация ценообразования на блошиных рынках: если раньше непрофессиональные продавцы с большим трудом могли определить рыночную цену, что позволяло профессиональным покупателям покупать с большой выгодой, сейчас все большее число продавцов проводит блиц-исследование перед продажей, определяя рыночную цену намного точнее.

Система отзывов о контрагентах (в частности, о продавцах и покупателях) еще больше снижает степень неопределенности и устраняет асимметрию информации. И это приводит к революционной трансформации бизнес-моделей, поскольку позволяет успешно взаимодействовать на основе пириंगा, путем горизонтальных связей, обходясь без традиционных вертикальных структур. Airbnb³, Uber, Яндекс-такси (как и многие другие агрегаторы такси), Aliexpress⁴, Taobao⁵, eBay⁶, Авито⁷, meshok.ru⁸ позволяют заключать сделки напрямую, с некоторой защитой, предоставляемой самими агрегаторами, а нередко и совсем без защиты, лишь опираясь на систему отзывов.

Но это лишь начало. В исследовании консалтинговой компании PwC отмечается новая тенденция — совместное потребление финансовых

¹ URL: <https://auto.ru/> — портал по продаже автомобилей.

² Кому ЗА ТРИСТА: как выглядят машины с большим пробегом. URL: <https://www.youtube.com/watch?v=9QZPUMXhJMY> (дата обращения: 25.08.2020).

³ URL: <https://www.airbnb.ru/> — портал по сдаче-аренде жилья напрямую конкретным человеком у конкретного человека.

⁴ URL: <https://aliexpress.ru/> — портал электронной коммерции.

⁵ URL: <https://world.taobao.com/> — портал электронной коммерции для Китая.

⁶ URL: <https://www.ebay.com/> — интернет-аукцион.

⁷ URL: <https://www.avito.ru/> — портал частных объявлений в России.

⁸ URL: <https://meshok.net/> — русскоязычный интернет-аукцион.

услуг¹. Причем специалисты PwC пока недооценивают эту тенденцию. Банки и вообще вся очень громоздкая и прожорливая современная финансовая система становятся лишними, отжившими свое, как и вся представительская система в целом. Банки возникли более 500 лет назад в Италии во времена Ренессанса для обслуживания торговли, особенно международной. В переводе с итальянского Banca — это скамья для обмена денег. Функции обмена денег были объединены с другим важнейшим финансовым институтом — хранения денег с возможностью их получения в других, даже территориально удаленных отделениях, — возникшим еще во времена крестовых походов. Рыцари, отправлявшиеся на Святую землю, нуждались в довольно большом количестве денег, поскольку сам поход стоил дорого. Но брать с собой все деньги было слишком рискованным. Тогда появилась система расписок, по которой рыцарь сдавал деньги (обычно золото) в одно отделение (у себя на родине), а затем по этим распискам мог получить деньги в других отделениях.

Очевидно, что чем дороже, солиднее и представительнее было отделение банка, тем больше было доверие к нему. Если скамья для обмена денег стоила, к примеру, 10 лир, владелец скамьи мог, получив 1000 лир, соблазниться легкими деньгами и исчезнуть. Если же здание банка стоило, к примеру, 100 000 лир, исчезать с 1000 лир не имело никакого смысла. В крайнем случае владельцам вкладов могли быть выплачены деньги, получаемые от продажи здания банка. Но с развитием систем моментальных транзакций и безналичных расчетов дороговизна и надежность зданий банков потеряли всякий смысл. Если деньги моментально переходят от владельца к владельцу, стоимость здания банка, его рыночная цена не имеют никакого значения. Значение имеют совсем другие факторы: комиссия за перевод, быстрота и легкость получения перевода. Технологии блокчейна позволяют пресекать многие мошеннические действия намного более эффективно, чем это делает высокая стоимость здания банка (ставшая благодаря глобализации, дерегулированию финансовых операций и возможностям мгновенно перемещать по электронным сетям суммы, многократно превышающие активы банка, совсем невысокой).

Утрачивают свое значение и различного рода инвестиционные фонды и инвестиционные банки. Вместо того чтобы доверять свои деньги профессионалам, интересы которых далеко не всегда совпадают с интересами клиентов, как показал глобальный кризис 2007–2009 гг., а также о чем

¹ Технологии финансовых услуг в 2020 году и в дальнейшем: революционные перемены. Публикация компании PwC. URL: https://www.pwc.ru/ru/banking/publications/_FinTech2020_Rus.pdf (дата обращения: 25.08.2020).

было очень четко охарактеризовано в книге Грега Смита о банке Goldman Sachs [Smith, 2012]¹, клиенты теперь легко могут получить доступ как к необходимой информации, так и к различным финансовым инструментам. Если раньше в силу слабой развитости каналов связи и невозможности одновременного доступа к торговым площадкам большого числа участников их действия были ограниченными, сегодня благодаря информационно-коммуникационной революции каждый потенциальный инвестор может вложить деньги напрямую и отслеживать все значимые процессы даже в режиме реального времени. Открываются возможности не только для пирингового инвестирования (которое, по всей видимости, будет тяготеть к краудсорсингу и краудфандингу), но и для пирингового кредитования.

Становятся ненужными и многие производные финансовые инструменты. В каноническом примере необходимость фьючерсных контрактов объяснялась защитой интересов фермеров, выращивающих урожай, чтобы они могли реализовать урожай заранее, гарантировав себе определенный уровень дохода. Но в настоящее время ситуация иная: фермер сам может найти возможности сбыта для своей продукции, не нуждаясь ни в финансовых, ни в торговых посредниках.

Значимых изменений следует также ожидать в политической системе. На смену огромной громоздкой системе представительства, делегирования приходит прямая демократия. Система представительства в политике восходит к тем далеким временам, когда не было ни телефона, ни телеграфа, ни даже электричества, а информация передавалась лишь путем перемещения ее физических носителей (обычно писем). Если раньше информация, особенно с низовых уровней, нередко доходила до правителей долго и сложно, поэтому неизбежно требовала выразителей и представителей интересов различных групп — выбираемых или назначаемых делегатов, сегодня практически каждый человек, имеющий смартфон и доступ к интернету, может принимать участие в управлении страной. А правителям становятся все менее нужными представители, делегаты, депутаты, которые могут исказить информацию, неправильно донести ее, умолчать и т.п. Сейчас для того, чтобы донести до правителя реальное положение дел, достаточно всего нескольких минут: записать видео на смартфоне или даже сделать фото (одно или несколько), демонстрирующее положение дел на местах.

Эти трансформации позволяют на порядки сократить бюрократические издержки, а главное — существенно (также потенциально на порядки) сократить издержки на содержание государственного аппарата

¹ Подробный анализ см. в статье: [Залетный, 2013].

в целом. Стремительно устаревают как явление политические партии, парламенты и т.п. Уже сегодня потенциально каждый гражданин может сам голосовать за любой законопроект. Более того, особенно с развитием системы базового основного дохода, граждане могут голосовать и «рублем», внося средства в поддержку проектов, реализацию которых считают необходимым.

При этом на новые уровни выходят проблемы оппортунистического поведения и кибербезопасности: благодаря легкости передачи информации и высокой емкости носителей становится возможной утечка данных в колоссальных масштабах. Это наглядно продемонстрировал Дж. Ассанж с проектом Wikileaks. Защищать информацию от утечки в современности становится все более бессмысленно: за считанные минуты можно скопировать и переслать информацию, накопленную за много лет, неограниченно широкому кругу пользователей. Защита информации становится экономически обоснованной только для быстро устаревающей и теряющей актуальность информации, особенно для режима реального времени.

Все менее экономически эффективной становится собственность на знания, поскольку возможности для ее утечки, даже случайной (к примеру, попадания в объектив камеры блогера посторонних объектов, которые как раз и оказываются защищаемой информацией), все увеличиваются, а конкуренция в предложении информации также возрастает практически экспоненциально. В то же время очень острой проблемой остаются чистые потери общества вследствие закрытия (как по причине банкротства, ликвидации, так и по другим причинам) проектов, связанных с недоступной информацией, имеющей ценность для общества. К примеру, НАСА не может повторить пилотируемый полет на Луну, поскольку из 20 000 частных фирм-поставщиков половина закрылась, а проектная документация этих фирм по лунной миссии уже недоступна и, вероятнее всего, безвозвратно утрачена [Павлов, 2018]. Вышеназванная проблема собственности была нехарактерной для собственности на физические ресурсы. В случае с земельной собственностью, даже если ее владелец безвозвратно терялся, она возвращалась к другому, вышестоящему собственнику, — обычно это было государство. Но интеллектуальная собственность, утратившая непосредственного владельца, во многих случаях просто исчезает, а для общества, претендующего на слово «информационное» в названии, это недопустимая потеря. Поэтому общедоступность собственности на знания, собственность каждого на все (СКВ) становится все более экономически обоснованной и экономически выгодной [Бузгалин, 2017а; 2017б]. Новое направление в экономике, получившее собирательное название «викиномика», — лучшее подтверждение этому [Тапскотт, Уильямс, 2009].

Хотя остается проблемой фальсификация информации, рост числа источников информации, устройств для сбора информации во многом решает эту проблему. Так, к примеру, при записи какого-либо события с одной видеокамеры можно было подретушировать запись, вырезать из нее невыгодные эпизоды либо вообще изъять запись. Однако все больше примеров того, как эти же события оказывались записанными и с других камер. Точно так же можно защищать и денежные транзакции: чем больше свидетелей, тем меньше возможностей для искажения информации.

В условиях цифровизации наблюдается относительное изменение ценности: информация непосредственно из источников поступает во все возрастающих объемах, причем размещается в формате 4D (3D пространственное измерение — фото, видео вместе с геотегами + расположение в виде ленты времени, например публикации в Instagram), одновременно информация относительно меньше обрабатывается вручную, реже и в меньших объемах интерпретируется человеком. Поэтому ожидаются падение ценности самой информации в силу роста ее предложения и относительный рост ценности интерпретации, обработки, агрегирования информации. Можно предположить, что в этих условиях появится платная подписка на блоги и другие информационные ресурсы, специализирующиеся на обработке и интерпретации информации, в отличие от большинства современных блогов, тем более информационных порталов, в основном собирающих информацию. Об этом пишет, в частности, известный блогер Артем Драгунов¹.

Поисковая система, созданная Сергеем Брином и положившая начало корпорации Google, способствовала существенному повышению эффективности поиска прежде всего текстовой информации в сети интернет. Намного скромнее возможности Google в поиске информации, представленной в форматах мультимедиа. Но если раньше блогеры фотографировали на цифровой фотоаппарат, обрабатывали и подписывали фотографии (реже — видео), по мере развития процесса цифровизации все больше времени тратится на съемку фото и видео на смартфоны, но меньше времени остается на подписывание фото и на составление текстов к видео. Хотя смартфоны могут взять на себя (и берут на себя) обработку фото и видео — то, что раньше зачастую делалось вручную, сами потоки снимаемых фото и видео все возрастают. Проблема состоит в том, что поисковые системы, работающие с мультимедийной информацией, с технологиями распознавания образов, значительно отстают по своим возможностям охвата контента от поисковых

¹ Блог Артема Драгунова. URL: <https://artemdragunov.livejournal.com/>

систем, работающих с текстами. Поэтому кто-то должен отсматривать целые «фотостены» и «километры» видео, чтобы выбирать действительно ценные сведения буквально по крупичкам.

При этом, поскольку информации накапливается все больше и больше, становится выгодным сделать ее открытой, бесплатной, чтобы ее нашли, проиндексировали и превратили в ценность. Многие творцы — создатели знаний сегодня предпочитают не выдавать созданные ими знания, не делать их общедоступными, опасаясь, что их знаниями воспользуется кто-то другой, а самому создателю не заплатят. Базовый безусловный доход представляет собой не только меру социальной защиты, но и возможность создателям знаний заниматься творчеством, а новые технологии (блокчейн, викиномика) дают возможность создателям творить, не опасаясь, что им придется жить в бедности, в то время как кто-то другой будет богатеть на их знаниях.

Пандемия показала, что процесс, предсказанный Э. Тоффлером еще на рубеже 1970—1980-х гг. в книге «Третья волна» [Тоффлер, 2004]¹ — перенос рабочих мест в дома, действительно, возможен в широких масштабах. При этом трансформируется не только географическая, пространственная организация экономической деятельности, но и модели бизнеса и менеджмента. Со времен А. Смита до эпохи Форда, Тейлора и Файоля выработку работника в условиях индустриальной экономики легко можно было измерить, поскольку она выражалась в стандартных физических единицах продукции, в деталях, узлах, готовых изделиях и т.п. Однако в условиях постиндустриальной экономики дестандартизация, индивидуализация, миниатюризация, дематериализация и другие тенденции существенно усложняют учет рабочего времени и, соответственно, производительности труда.

На примере работы программистов можно показать, насколько непрост учет в условиях экономики, основанной на знаниях. Сколько времени нужно на написание программного кода? Было немало ситуаций, когда программист получал на написание кода довольно много времени (к примеру, несколько недель), а код писал всего за несколько дней. Остальное время он занимался другими делами, иногда демонстративно негативно влияя на мотивацию труда других работников, находившихся с ним в одном помещении. В ответ работодатели стали придумывать различные способы нормирования задания. Одним из самых неудачных способов было платить за число строк кода. Чем больше строк, тем выше оплата. В результате программы получались чрезмерно большими, медленно работали и требовали много

¹ О масштабах технологических перемен см. также: [Бодрунов, 2018б; 2018д].

компьютерной памяти. Был испробован другой способ — платить в зависимости от числа заданий. Но программисты быстро адаптировались и к этому вызову: каждую мелочь (например, «разработать дизайн кнопки», «подписать кнопку») стали считать отдельным заданием. Между прочим, не только отрасли программного обеспечения, но и другие отрасли оказались подверженными процессу «измельчения инноваций», когда «инновациями» гордо стали именовать даже совсем мелкие, незначительные новшества, которые в XX в. и ранее никому даже в голову не пришло бы называть инновациями. Например, под крышку бутылки стали класть деньги и называли это «инновационным тайником для денег», перекраска в другие цвета стала считаться «инновацией» и др.

С развитием компьютерной техники появилась возможность отслеживать и записывать действия программиста, в реальном времени отправляя отчет работодателю. Система, делавшая снимки экрана в случайные моменты времени (при примерной периодичности в 15 мин) и отсылавшая их работодателю, казалась удачным решением, но значительная часть времени труда программиста (40–60%) нередко уходит не на написание кода, а на попытки разобраться, почему код работает не так, как задумано. И эти 40–60% программист должен не только «стучать по клавишам», а прежде всего думать. Для этого желательно сосредоточиться и временно отвлечься от работы за компьютером.

В результате самой адекватной экономической моделью становится превращение программиста в предпринимателя, который выполняет объем работы за оговоренное вознаграждение, работая на результат. Такая модель открыла широкие возможности для аутсорсинга. Программист из России, Индии, Восточной Европы или Китая, возможно, выполнит тот же объем работы намного дешевле (иногда в несколько раз дешевле), чем программист из США, Канады или Западной Европы.

При всей внешней привлекательности такой модели, она содержит серьезные вызовы не только для экономики, но и для социума и государства.

Для экономики переход к модели аутсорсинга, превращения работников в предпринимателей означает необходимость (и эффективность) перехода к открытости информации и знаний. Когда работник пишет программный код на компьютере фирмы, защиту информации обеспечить не столь сложно и дорого, как на компьютере работника. При международном взаимодействии намного выше издержки — на подготовку межстрановых соглашений о защите информации. Даже если работник неукоснительно соблюдает все пункты соглашения, нет никаких

надежных гарантий, что компьютер с находящейся в нем информацией не будет украден, случайно передан в другие руки или продан без ведома его хозяина.

Серьезным вызовом для социума становится переход от модели массового найма рабочей силы к модели массового фриланса (когда человек превращается из наемного работника в фрилансера — некое подобие «бизнесмена», осуществляющего бизнес в основном по продаже собственной рабочей силы). При этом фрилансер по сравнению с наемным работником, как правило, получает следующие преимущества: возможность в широких пределах определять режим работы (особенно фрилансерам нравится то, что работать можно в домашней одежде и обуви — буквально в пижаме и тапочках, а иногда и вообще полусидя в постели), самостоятельно контролировать весь процесс работы, представляя работодателю результат. Можно работать на своей технике (нередко более производительной и удобной, чем у работодателя в офисе), оборудовать рабочее место полностью по своему вкусу, создать желаемый микроклимат и т.д.

Однако есть и серьезные недостатки: фрилансер намного меньше защищен. Болезни, травмы (даже «производственные»), поломки оборудования, даже отключение электричества и многое другое становятся «зоной ответственности» фрилансера. Наемному работнику «перерыв на чай» обычно оплачивал работодатель, фрилансер платит за подобные перерывы из своего кармана. По сути, фрилансерство просто сводит на нет многочисленные завоевания рабочего класса в виде нормированного рабочего дня, гарантированных выходных, отпусков, социальной защиты, охраны труда и многое другое. Поэтому закономерно усиливается власть капитала (представленная в современном мире в основном властью корпораций) и ослабляется власть социума и государства.

Трехстороннее соглашение (работник, работодатель, государство) снова низводится к двухстороннему (работник-фрилансер, работодатель-заказчик).

Отношения фриланса позволяют обойти многие требования трудового законодательства. Фрилансеры нередко подписывают сами себя на 14-часовой рабочий день и 7-дневную рабочую неделю, перекалывают с работодателя на себя ответственность за риски, берут на себя многие косвенные расходы. Отчисления в государственные фонды от фрилансеров, как правило, ниже, чем от наемных работников (что многие фрилансеры несколько наивно считают серьезным преимуществом фриланса), поэтому фрилансер не так хорошо защищен в социальном плане.

Обычная (недистанционная) работа имела свои преимущества: она помогала легко контактировать со всеми коллегами по работе, поскольку они были рядом, обеспечивала быстрый доступ к необходимым материалам и оборудованию, дисциплинировала, мотивировала (эксперименты в менеджменте показали, что человек в группе обычно обладает более высокой производительностью, чем отдельно, поскольку люди соревнуются за статус в группе, к тому же группа не прощает многих слабостей, которые человек склонен прощать себе сам) и позволяла «сбегать» из дома, к примеру, от бытовой неустроенности, неприятной психологической атмосферы и т.д.

Однако были и серьезные недостатки: до работы далеко не всем было легко и удобно добираться. В офисе могли окружать неприятные люди, стандартное рабочее место могло быть неподходящим, некомфортным, необходимость соответствовать определенным стандартам внешнего вида нередко требовала существенных затрат, коллеги по работе могли не только помогать, но и мешать работе, разрывалась связь с семьей, близкими людьми.

Вынужденная удаленная работа во время пандемии показала, что многие люди еще не готовы или вообще не хотят работать в дистанционном режиме. Однако следует отметить, что имеет место известное в российской экономической мысли явление — трансформационный спад [Трансформационная экономика России, 2006]. Суть трансформационного спада в том, что отказ от старой системы может произойти быстро, практически одновременно. А вот формирование новой системы отношений, институтов, навыков, знаний, умений, практик и т.п. требует времени, иногда довольно значительного — нескольких лет, десятилетий и даже столетий (к примеру, переход от феодальной системы к капиталистической потребовал несколько столетий, можно сказать, что процесс трансформации мира в огромный рынок занял порядка 300 лет).

Дистанционная работа означает намного более глубокие трансформации, чем просто перенос работы домой. Она делает избыточными, лишними большие города, а значит, способна со временем изменить образ всей экономики [Павлов, 2020а]. Становится возможным (и даже необходимым) переход к расселению на основе «родовых поместий», давно предсказанный ведущими теоретиками.

Для России подобные трансформации в силу огромных расстояний между центрами экономической деятельности (сотни и тысячи километров) более результативны и благоприятны, чем для многих сравнительно небольших стран с «компактной» организацией экономики.

Литература

Статьи и монографии

- Антипина О. Н. Сколько стоит цифра? О природе цены благ в цифровой экономике // *Общественные науки и современность*. 2019. № 5. С. 5–16.
- Белл Д. Грядущее постиндустриальное общество. М.: Академия, 1999.
- Бодрунов С. Д. Грядущее. Новое индустриальное общество: перезагрузка. Изд. 2-е, дополненное. СПб.: ИНИР им. С. Ю. Витте, 2016.
- Бодрунов С. Д. К. Маркс. Четвертая технологическая революция. Ноономика // *Научные труды Вольного экономического общества России*. Т. 211 (№ 3/2018). М.: ВЭО России, 2018а. С. 367–389.
- Бодрунов С. Д. Ноономика. М.: Культурная революция, 2018б. Бодрунов С. Д. Ноономика. Будущее: четвертая технологическая революция обуславливает необходимость глубоких изменений в экономической и социальной жизни // *Экономическое возрождение России*. 2018в. № 2 (56). С. 5–13.
- Бодрунов С. Д. Нооразвитие, а не бездумный рост // *Вольная экономика*. 2018г. № 6. Апрель — июнь.
- Бодрунов С. Д. Переход к перспективному технологическому укладу: анализ с позиции концепций НИО.2 и ноономики // *Экономическое возрождение России*. 2018д. № 3 (57). С. 5–12.
- Бодрунов С. Д. Четвертая индустриальная революция — пролог нового индустриального общества второй генерации // *Научные труды Вольного экономического общества России*. Т. 205 (№ 3/2017). М.: ВЭО России, 2017. С. 262–284.
- Бузгалин А. В. Креативная экономика: почему и как может быть ограничена частная интеллектуальная собственность // *Социологические исследования*. 2017а. № 8. С. 20–30.
- Бузгалин А. В. Креативная экономика: частная интеллектуальная собственность или собственность каждого на все? // *Социологические исследования*. 2017б. № 7. С. 43–53.
- Бузгалин А., Колганов А. «Рыночноцентрическая» экономическая теория устарела // *Вопросы экономики*. 2004. № 3. С. 36–49.
- Бузгалин А. В., Колганов А. И. Глобальный капитал. В 2 т. Т. 2. Теория. Глобальная гегемония капитала и ее пределы («Капитал» re-loaded). М.: ЛЕ-НАНД, 2015.
- Гейтс Б. Бизнес со скоростью мысли. Изд. 2-е, исправленное. М.: ЭКСМО-Пресс, 2001.
- Гейтс Б. Дорога в будущее. М.: Изд. отд. «Русская редакция», 1996.
- Залетный А. А. Грег Смит как глашатай Третьей волны // *Альтернативы*. 2013. Т. 78. № 1. С. 141–148.
- Иноземцев В. Л. За пределами экономического общества. М.: Academia — Наука, 1998.

- Иноземцев В. Л. Современное постиндустриальное общество: природа, противоречия, перспективы: учеб. пособие для студентов вузов. М.: Логос, 2000.
- Кастельс М. Информационная эпоха: экономика, общество и культура. М.: ГУ ВШЭ, 2000.
- Нэбитт Дж., Эбурдин П. Что нас ждет в 90-е годы. Мегатенденции. Год 2000. М.: Республика, 1992.
- Павлов М. Ю. Креативная экономика: как остановить утрату знаний // Социологические исследования. 2018. № 3. С. 144–148.
- Павлов М. Ю. Маркс и марксизм о принципах расселения людей: будущее за родовыми поместьями? // Вопросы политической экономии. 2020а. Т. 2. № 20. С. 113–129.
- Павлов М. Ю. Ноономика, постиндустриальная экономика и индустрия 4.0: что общего и в чем разница? // Экономическое возрождение России. 2020б. № 2(64). С. 152–162.
- Павлов М. Ю. Творческий потенциал человека: вызов для современной экономической теории // Вестник Воронежского государственного университета. Серия: Экономика и управление. 2019.
- Павлов М. Ю. Трансформация характера взаимодействия между трудом и капиталом в условиях четвертой индустриальной революции // Вестник Института экономики Российской академии наук. 2020в. № 2. С. 71–82.
- Пороховский А. А. Цифровизация и искусственный интеллект: перспективы и вызовы // Экономика. Налоги. Право. 2020. Т. 13. № 2. С. 82–91.
- Пороховский А. А. Цифровизация и производительность труда // США и Канада: экономика, политика, культура. 2019. Т. 49. № 8. С. 5–24.
- Преступность в цифровой среде как фактор, ограничивающий развитие информационных технологий / А. А. Чекушов, Е. И. Гордеевцев, М. А. Чирков, М. С. Чистяков // Вестник Владимирского юридического института. 2020. № 1(54). С. 125–133.
- Социум XXI века: рынок, фирма, человек в информационном обществе. М.: ТЕИС, 1998.
- Тапскотт Д. Электронно-цифровое общество: плюсы и минусы эпохи сетевого интеллекта. Киев: INT Пресс; М.: Релф бук, 1999.
- Тапскотт Д., Уильямс Э. Викиномика. Как массовое сотрудничество изменяет все. М.: BestBusinessBooks, 2009.
- Технологии финансовых услуг в 2020 году и в дальнейшем: революционные перемены. Публикация компании PwC. URL: https://www.pwc.ru/ru/banking/publications/_FinTech2020_Rus.pdf (дата обращения: 25.08.2020).
- Тоффлер Э. Третья волна. М.: АСТ, 2004.
- Трансформационная экономика России / А. В. Бузгалин, В. В. Герасименко, З. А. Грандберг и др. М.: Финансы и статистика, 2006.
- Фукуяма Ф. Наше постчеловеческое будущее. Последствия биотехнологической революции. М.: АСТ, Люкс, 2004.
- Хубиев К. А. Инновационная экономика против наемной формы труда // Вопросы политической экономии. 2018. № 1. С. 55–62.

- Akerlof G. The Market for “Lemons”: Quality Uncertainty and the Market Mechanism // The Quarterly Journal of Economics. 1970. Vol. 84. August. P. 488–500.
- Barnet R. The lean years: politics in the age of scarcity. NY: Simon and Schuster, 1980.
- Bell D. Post-industrial Society, 1973.
- Brzezinski Z. Between two ages; America’s role in the technotronic era. NY: Viking Press. 1970.
- Forester T. High-Tech society. Oxford: Basil Blackwell, 1987.
- Heilbroner R. Economic Problems of a Post-Industrial Society. Dissent, Spring 1973.
- Kahn H., Wiener A. The Year 2000. A Framework for Speculation on the Next 33 Years. L., 1967.
- Martin J. Telematic society: A challenge for tomorrow. Englewood Cliffs, NJ: Prentice-Hall, 1981.
- Masuda Y. The information society as postindustrial society. NY: Unipab. Future Society, 1980.
- Perkin H. Third Revolution: Professional Elites in the Modern World. L.A., N.Y.: Routledge, 1996.
- Rifkin J. The end of work: The decline of the global labor force and the dawn of the post-market era. NY: G. P. Putnam’s Sons, 1995.
- Sakaya T. The Knowledge-Value Revolution or a History of the Future. NY, Tokyo, London.: Kodansha International, 1991.
- Schwab K. The Fourth Industrial revolution. L.: Penguin, 2017.
- Shaiken H. Work Transformed. Automation and Labour in the Computer Age. N.Y.: Holt, Rinehart and Winston, 1985.
- Smith G. Why I Am Leaving Goldman Sachs // NYT. 14.03.2012. URL: <http://www.nytimes.com/2012/03/14/opinion/why-i-am-leaving-goldman-sachs.html?scp=1&sq=&st=nyt> (дата обращения: 25.08.2020).
- Toffler A. The Third Wave. NY: Morrow, 1980.
- Touraine A. La société post-industrielle. P., 1969.

Интернет-сайты

- <https://www.drom.ru/> — автомобильный портал.
- <https://auto.ru/> — портал по продаже автомобилей.
- <https://www.avtocod.ru/> — портал по проверке истории конкретных автомобилей по VIN.
- <https://www.airbnb.ru/> — портал по сдаче-аренде жилья напрямую конкретным человеком у конкретного человека.
- <https://aliexpress.ru/> — портал электронной коммерции.
- <https://world.taobao.com/> — портал электронной коммерции для Китая.
- <https://www.ebay.com/> — интернет-аукцион.
- <https://www.avito.ru/> — портал частных объявлений в России.
- <https://meshok.net/> — русскоязычный интернет-аукцион.

Блоги

Блог Артема Драгунова: URL: <https://artemdragunov.livejournal.com/>

Кому ЗА ТРИСТА: как выглядят машины с большим пробегом. URL: <https://www.youtube.com/watch?v=9QZPUMXhJMY> (дата обращения: 25.08.2020).

YouTube-канал Максима Шелкова: URL: <https://www.youtube.com/user/Av-toKriminalist>

РАЗДЕЛ II

НАЦИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА В МИРОВОМ ХОЗЯЙСТВЕ

11. НАЦИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СИСТЕМА: ИДЕНТИФИКАЦИЯ В ПРОСТРАНСТВЕ МИРОВЫХ ПРОЦЕССОВ

Кульков В. М.

Современные мировые процессы порождают разнообразные последствия. В их числе и изменения в соотношении национального и глобального аспектов социально-экономической жизни. Возникает вопрос: насколько актуальной и востребованной является в этих условиях национальная экономическая система (национальная экономика)? Как она проявляет себя в условиях кризиса глобализации? Здесь можно выделить и общий контекст проблемы, и его российское приложение. Относительно последнего было бы полезно разобрать содержание экономической системы России, этапы ее становления и теоретической разработки и на этой основе оценить ее перспективы в условиях новых вызовов.

Этапы становления и разработки экономической системы России

Термин «экономическая система России» и соответствующая ему практическая нацеленность утверждались в новейшей истории нашей страны и ее экономической мысли непросто и не сразу.

На *начальном этапе*, в условиях рыночной эйфории начала 1990-х гг., акцент делался на универсальных ценностях, на вхождении России в «единую мировую цивилизацию», на копировании сложившихся в западных странах хозяйственных институтов и форм в

качестве идеальных образцов. Наткнувшись на российские реалии и особенности, указанная нацеленность начала давать сильные сбои. В этих условиях важную роль в выборе вектора дальнейшего развития России и идентификации ее экономики сыграла постановка вопроса о «русской экономической модели», разрабатывавшейся во многом в рамках «теории переходной (трансформационной) экономики». Уже сама по себе такая постановка вопроса ориентировала на многообразие «национальных моделей экономики, реально сложившихся в разных странах мира, несмотря на наличие общих типологических основ, свойственных современной рыночной (точнее — смешанной) форме хозяйства... Многообразие национальных моделей экономики заставляло обращать внимание на национально-специфические условия и факторы, характерные для разных стран» [Кульков, 2018б, с. 56], и, как результат, на спецификацию самих экономических отношений, хозяйственных институтов и форм в рамках типовых основ современной экономики. Примечательным было уже то, что выдвигавшаяся в условиях рыночной трансформации на роль образца экономической система США оказывалась в данной системе координат лишь одной из ряда моделей (причем разных, но достаточно эффективных, таких как германская, шведская, японская и др.) современного устройства экономики и что, следовательно, для трансформационных экономик, включая и русскую, просматривались альтернативные (по отношению к американскому) варианты функционирования и развития. Такой взгляд закономерно порождал вывод о возможности и необходимости формирования и существования в России собственной экономической модели: при этом возможность обусловлена самим фактом разнообразия национальных моделей экономики в мире, а необходимость порождается наличием целого набора национально-специфических факторов (как собственно экономических, так и неэкономических; как внутренних, так и внешних, многие из которых отличаются уникальным характером), а также исторически сложившимся статусом страны и совокупностью стратегических, жизненно необходимых целей национального развития.

Таким образом, содержание первого этапа новейшей истории России в контексте нашего анализа выразилось в непростой эволюции от навязывавшейся приоритетности американского вектора до осознания многовекторности современных экономических процессов и, наконец, до признания необходимости формирования особой русской модели экономики. Можно сказать и так: идея национальной экономической системы в России смогла сохраниться на этом этапе, будучи

облаченной в форму переходной экономики и формирующейся российской модели, что явилось важным идейно-теоретическим плацдармом последующего усиления внимания к экономической системе России.

Второй этап (с конца 1990-х гг. и примерно до середины 2010-х гг.) характеризуется усилением акцента на национальной специфике российской экономики и ее системном оформлении. В теоретическом отношении все более отчетливо стало звучать указание на «экономическую систему России», усилились национально-государственные мотивы в учебниках и научных трудах по экономической теории, начали выпускаться учебники, возникать кафедры и учебные курсы по «Национальной экономике». В практическом отношении можно выделить более четкую постановку вопроса о долгосрочных, стратегических целях развития России (включая посылы проведения модернизации и инновационного развития страны), конкретные действия по усилению политического и экономического суверенитета России, известные крымские события. Однако в целом указанный «этап был крайне противоречивым как в плане реального развития экономики России, так и по части ясности определений, касающихся фундаментальных черт российской экономической системы. Так и не были прояснены и обоснованы ответы на такие принципиальные вопросы, выводящие, в конечном счете, на системный облик экономики России, как соотношение «госкапитализма» и «новой волны» приватизации, экономического роста и чрезмерной социальной дифференциации» [Кульков, 2018б, с. 57], финансовой стабилизации и реального развития национальной экономики, новой индустриализации и «постиндустриализации», самодостаточности и глобализации, новых трендов и зависимости от предшествующего развития (так называемой «колеи») и т.п. Все это стало выражением нечеткости и недосказанности при идентификации образа российской экономической системы, двойственности, фрагментарности и недостаточной продуманности принимаемых практических действий.

В настоящее время можно говорить о наличии предпосылок для ввода о наступлении нового, *третьего этапа* становления и разработки экономической системы России. Этими предпосылками выступает целый ряд вызовов внутреннего и внешнего характера, совокупность которых неизбежно будет подталкивать Россию к определенному формату экономической системы. В противном случае она может не справиться с этими вызовами, что способно закрыть перед страной позитивные исторические перспективы. Но прежде чем остановиться на этом этапе подробнее, определим основные свойства национальной экономической системы.

Содержание национальной экономической системы

В самом общем виде национальная экономическая система представляет собой «систему экономических отношений в единстве с присущими стране экономическими и неэкономическими, внутренними и внешними факторами, отражающую воздействие всех этих факторов на экономику страны, обеспечивающую ее устойчивое функционирование и развитие, поддержание жизнедеятельности и расширенного воспроизводства на национальной территории и реализующую стоящие перед страной долгосрочные цели развития» [Кульков, 2014, с. 24].

В таком определении национальная система экономики базируется на таких объективных условиях, как, во-первых, «уровень развития и характер национальных производительных сил (экономических факторов); во-вторых, присущие стране особенные неэкономические факторы (цивилизационный, природно-климатический, географический, геополитический и др.), в-третьих, долгосрочные, жизненно необходимые цели национального развития (для России — это суверенность экономики, модернизация производства, «сбережение народа», обеспечение территориальной целостности и т.п.)» [Кульков, 2014, с. 24]. Национальная экономика предстает в таком выражении как объективная целостная реальность, требующая соответствующего системно-научного формата.

В этом проявляется принципиальное отличие национальной экономической системы от универсальной (стандартной) системы. Можно сказать, что она, в отличие от последней, «нашпигована» национальным своеобразием, проявляющимся в указанных выше параметрах. В целом национальная система выглядит как более широкая, развернутая и сложная относительно универсальной системы. Она по своему формату является смешанной системой, в которой смешанность вызывается не только многообразием и переплетением различных «силовых линий» современных мировых процессов, но и реально имеющимся разнообразием условий в определенной стране. В данном случае еще раз стоит обратить внимание на уникальность российского экономического и неэкономического ландшафта, продуцирующего смешанный характер национальной экономики.

Что касается теоретической парадигмы, адекватно отражающей национальную систему, то она тоже приобретает интегральный (смешанный) характер, выражающийся в сочетании и переплетении разных научных направлений. Так, политэкономический анализ способствовал бы лучшему пониманию социально-экономического строя страны; институциональный анализ дал бы возможность более адекватно отразить национальные особенности институциональной среды; макро- и

микроанализ в их сформировавшемся виде позволили бы выявить специфику функциональных связей на соответствующих уровнях экономики; конкретно экономический (отраслевой, управленческий и т.п.) анализ показал бы особенности экономики на ее наиболее зримом («поверхностном») уровне. В итоге сложился бы интегральный облик системы национальной экономики.

Сопоставив национальную систему с универсальной системой, сопоставим ее теперь и с национальной экономической моделью. Несмотря на близость этих понятий, не следует ставить между ними знак равенства. Во-первых, национальная система делает акцент на целостном, системном характере экономике, доводя его в конечном счете до выработки системной экономической стратегии и политики; национальная же модель больше акцентирует внимание на страновой спецификации универсальных характеристик, причем как применительно к экономике в целом, так и в отношении локальных сегментов экономики (например, национальные модели фондового рынка, предпринимательства, социального обеспечения и т.д.). Во-вторых, если национальная модель специфицирует известный (стандартный) набор экономических характеристик, то национальная система способна включать и уникальные (присущие только данной стране и ее экономике) характеристики, иначе говоря, вбирать не только национально особенное, но и национально уникальное. Для понимания российской экономической системы это крайне важный аспект в силу наличия в стране многих черт, не укладывающихся в рамки простой модификации экономических отношений. Наконец, на базе одной экономической системы могут существовать, сменяя друг друга, разные модели, отличающиеся определенными акцентами, но не коренными свойствами (на конкретном уровне такие изменения обычно именуются «экономической реформой»).

Весь набор национально-специфических условий и целеполаганий, характерных для России, в единстве с прогрессивными линиями мирового развития объективно формирует определенную совокупность фундаментальных черт, идентифицирующих российскую экономическую систему. «К ним следует отнести следующие:

- более значимая роль государства (включая стратегическое управление и планирование) по сравнению со «стандартными» рыночными экономиками;
- разнообразие форм собственности при важной роли государственной формы собственности (особенно в стратегически значимых отраслях);
- высокий уровень социальной ориентации экономики и консолидации общества;

- активный учет социально-духовных аспектов в экономической жизни, включая традиционные для российской (евразийской) цивилизации ценности, а также стимулы креативной деятельности;
- неоиндустриальная экономика, дополняемая передовой сферой воспроизводства и реализации человеческого потенциала;
- инновационно ориентированная, диверсифицированная экономика при растущем влиянии высокотехнологичного сектора производства;
- высокая степень нацеленности финансово-кредитной сферы на решение задач развития;
- экономика, оптимально сочетающая степень своей открытости с суверенностью развития и реализацией долгосрочных национальных интересов» [Кульков, 2018а, с. 35].

Понятно, что речь здесь идет об идеальных чертах российской системы, от которых ее реальный облик отстоит довольно далеко. Новая экономическая система должна опираться на более твердые основания, быть конкурентоспособной и перспективной. Такую систему еще предстоит создать. И это несмотря на то, что в последние десятилетия был произведен ряд изменений в сторону более системного облика российской экономики, выразившихся в усилении роли стратегических программ, национальных проектов, импортозамещения и т.п. Реально оценивая сложившееся в России состояние, можно, скорее, утверждать о наличии «квасисистемы», которая, несмотря на формальные признаки целостности, является, во-первых, неразвитой, несформировавшейся, а, во-вторых, опирающейся на деформированные основания, причем постоянно воспроизводимые. Такая квасисистема, будучи укоренена, не имеет перспектив, а, следовательно, должна быть преодолена. А для этого необходимы коренные изменения в социально-экономическом строе, в способах координации экономической деятельности и социального присвоения, в воспроизводственных процессах, в сфере институтов и управления. А это все относится к ключевым характеристикам национальной экономической системы.

Новые вызовы и национальная система экономики

Прежде чем анализировать российскую экономическую систему, обратим внимание на общие процессы изменения роли национального аспекта в современном мире. Если предшествующий многолетний период мирового развития сопровождался усилением экономической интернационализации и интеграции стран вплоть до процессов

глобализации, масштабно развернувшейся в конце прошлого — начале текущего века (исключением стали «парады национальных суверенитетов» в результате формирования множества новых независимых государств по итогам двух мировых войн и холодной войны, а также крушения мировой системы колониализма), то последние годы показывают явно наметившийся поворот. Усилилось внимание к национальным аспектам развития и функционирования экономик, к роли национальных интересов и национальной безопасности, к вопросам обеспечения суверенитета. Повылся и интерес к проблемам теоретической идентификации национальной экономики, к во многом забытому научному наследию исторической школы, «национальной системы политической экономии», на протяжении почти двух веков нещадно критикуемых представителями универалистских парадигм (причем и либеральной, и марксистской). Похороны национальной научной парадигмы и самого национального государства оказались поспешными. Прямо-таки напрашивается: «Жив курилка!»

Важно понимать, что указанный процесс не является чисто субъективным действием со стороны определенных политиков и, тем более, каких-то маргинальных сил. Он имеет свои объективные основания.

Важнейшее из них связано с неравномерностью экономического развития разных стран в условиях рыночного хозяйства. Известный в свое время политэкономический постулат о неравномерности развития подвергся забвению под натиском объединительных, интеграционных и, наконец, глобальных процессов, захлестнувших весь мир, втягивающих разные страны в «единую мировую цивилизацию» и увенчанных учебно-научным мейнстримом универсального характера в экономической теории. Сложившаяся либеральная модель глобализации, изначально и долгое время служившая интересам базирующихся в США крупнейших транснациональных корпораций, подмывавших под себя мировые цепочки создания стоимости, на определенном этапе стала испытывать затруднения. Они выразились в укреплении экономических позиций других игроков (прежде всего, Китая), сумевших успешно вписаться в данную модель глобализации и занять весомые позиции в качестве звеньев мировых цепочек [Ремчуков, 2020]. Предпринятая бывшим американским президентом Д. Трампом попытка изменить указанные тенденции, усилить американские акценты и интересы, ослабить позиции конкурентов стала реакцией на сложившееся в мировой экономике положение дел. Результаты этих сдвигов — расстройство мирохозяйственных отношений, укрепление национального эгоизма (применительно к американской, а затем и к другим экономикам), выразившееся в росте протекционизма, использовании санкций, развязывании

торговых войн, отказе от ранее намеченных торговых объединений и т.п. Но разрастание указанного эгоизма применительно к другим экономикам — это не только обратная сторона изменения американского подхода, оно вызвано и стремлением многих государств реализовать свою национальную стратегию развития, связывая ее с укреплением своего экономического суверенитета, подорванного в результате либеральной модели глобализации. В конечном счете причина коренится в неравномерности развития, которая меняет позиции мировых игроков, изменяет отношение к глобализации (или к ее сложившейся модели) и приводит к сдвигам в соотношении национального и глобального. Нынешний сдвиг характеризуется усилением именно национального акцента.

Другая причина состоит в том, что процессы глобализации выразились в навязывании определенных характеристик (в том числе социокультурных, экономических) в качестве универсальных для всех стран. Игнорирование страновых особенностей часто подрывало важные национальные конкурентные преимущества, а усиливавшаяся бюрократизация принимаемых решений (в частности, в рамках Европейского союза) сопровождалась недостаточным учетом социальных особенностей стран. Усилились признаки «холодного общества», в котором нет должной социальной солидарности и учета потребностей разных социальных слоев; национальное же государство предстает в этом сравнении выразителем «теплого общества», в котором можно дойти до каждого человека и общественной группы, учесть социально-исторические особенности общественной жизни, роль исторического наследия и т.п. В связи с этим возрастает востребованность в национальной идентичности. Все это способствовало усилению национальной ориентации, расширению общественной поддержки тех политических сил (по крайней мере, в Европе), которые придают большее значение вопросам национальной идентификации.

Еще один фактор связан с современными технологическими трендами, прежде всего с процессом цифровизации. Казалось бы, такие технологические изменения вызывают универсальные последствия, проходя «катком» по национальным границам и сокрушая страновые барьеры. Но можно видеть по крайней мере два повода для национального оппонирования указанному выводу. Первый из них связан с использованием страновых возможностей технологического рывка, усилением конкурентоспособности национальной экономики, поиском эффективной национальной модели цифровизации экономических процессов, а также (в качестве другой стороны) с укреплением национальной технологической безопасности, недопущением закрепления хронически

зависимого положения и снижения возможностей национального контроля при формировании глобальных цифровых экономических цепочек доминирующими мировыми игроками. Второй повод связан с возросшей опасностью цифровых манипуляций, с опасениями возможного превращения людей в «придаток цифры» вплоть до всемирного цифрового тоталитаризма в образе небезызвестного «Большого брата» или пресловутого «мирового правительства». Проблема контроля за цифрой выдвигается на важное место и во многом будет определять предстоящую повестку дня. Национальное государство видится как существенный барьер для всемирных цифровых поползновений — конечно, при условии развития гражданского общества и социального контроля внутри страны.

В этом же направлении действуют и процессы, охватившие в этом году почти весь мир, связанные с распространением пандемии нового коронавируса, борьбой с ним и его возможными «новыми волнами». Это не частная медицинская проблема и по своему масштабу распространения, и по шокowym последствиям для экономической и социальной жизни. Никто не дает гарантий того, что не случится повторения этого события или новой версии вируса (не исключая, как многие считают, и рукотворного влияния на его происхождение), так же как возможных техногенных катастроф или крупных террористических актов. Казалось бы, наиболее эффективным путем противодействия указанным угрозам являются скоординированные усилия разных стран, активная роль международных организаций. Но это вызывает растущие подозрения людей и общественных групп в возможности манипулирования этими угрозами (резко выросшими в условиях цифровизации) вплоть до тоталитарных форм посредством «чипизации» населения, вследствие чего национальные механизмы начинают пользоваться большим доверием (хотя и они нуждаются в общественной проверке). К тому же степень эффективности борьбы с распространившейся пандемией показала свою тесную связь с политикой национальных правительств, с необходимостью учета пространственных, социокультурных и других особенностей разных стран, с выбором национальной модели борьбы с масштабной болезнью. На этом фоне достаточно красноречив пример Европейского союза, оказавшегося неспособным координировать борьбу с коронавирусом и оказывать поддержку проблемным странам.

Все указанные выше факторы (вызовы) стали причиной усиления национального аспекта относительно универсального, общемирового, глобального аспекта. Этим может воспользоваться и Россия, для которой национальная повестка становится все более востребованной как по внешним причинам (о них говорилось выше), так и по внутренним

причинам (прежде всего, это необходимость проведения масштабной модернизации отечественной экономики). Новые вызовы показали важность обновления экономической системы России и утверждения в ней ключевых характеристик, рассмотренных выше в качестве идеальных, среди которых особое значение имеют сильная роль государства, социальная ориентация, способность страны поддерживать экономический суверенитет. Эти характеристики проходят испытание временем и должны подтвердить свою востребованность в новых условиях, показать свою адекватность современным процессам.

При этом нельзя утверждать, что навсегда «закатилась звезда» глобализации, а национальный акцент станет господствующим. Глобализация имеет свои объективные предпосылки, и они никуда не денутся. Скорее, речь должна идти о коррекции соотношения глобального и национального, а именно о такой модели мирового развития и мирохозяйственных отношений, которая, в отличие от уходящей модели глобализации, будет придавать большее значение национальным особенностям и национальным интересам и в этом смысле будет более сбалансированной и справедливой. Понятно, что в определенные исторические периоды маятник может больше смещаться в ту или иную сторону, при этом выправляясь в следующем периоде. Российская экономическая система, идентифицируя себя особым образом, может вписаться в современные мировые процессы и, более того, стать одним из катализаторов формирования нового соотношения глобального и национального.

Такое переосмысление должно коснуться и экономической теории, сильно ушедшей в сторону универалистского подхода к объяснению экономических явлений и процессов. Необходимо усилить внимание к национально ориентированному подходу, к национально особенным и национально уникальным явлениям в экономике, к цивилизационной и страновой идентичности. Можно согласиться с тем, что «политика идентичности — непростая тема для экономистов. До недавнего времени экономическая теория не оставляла места для идентичности. Предполагалось, что у людей есть предпочтения, но то, что им нравится и что не нравится, не составляло единого целого, которое можно было бы назвать идентичностью» [Веласко, 2020, с. 21]. И хотя само понимание содержания и последствий идентификации может различаться в разных версиях, главное в данном случае состоит в самом внимании к этой проблеме.

Направленность на национальную ориентацию, на подчеркивание роли национальной идентичности может быть распространена на разные части экономической теории, включая политэкономия, институциональную теорию, макро- и микроэкономику. Особой поддержкой

заслуживают попытки глубже инкорпорировать национальный аспект в рамках поиска интегральной научной парадигмы, в частности в русле современного неомарксистского синтеза [Рязанов, 2019]. Возможна и большая научная интеграция, которая могла бы обобщить все направления и формы отражения национальной специфики в экономической теории, представив их целостным образом. В структуре образовательных предметов такого рода интеграция могла бы воплотиться в форме учебного курса, специально посвященного теории национальной экономики или экономической системе России. В таком формате будет, на наш взгляд, оптимально реализовано теоретическое отражение соотношения национального и универсального согласно соотношению национального и глобального в рамках реальных современных мировых процессов.

Литература

- Веласко А. Признание идентичности // Финансы и развитие. 2020. № 2.
- Кульков В. М. О координатах разработки евразийской политэкономии // Проблемы современной экономики. 2018а. № 3.
- Кульков В. М. Параметры исследования и формирования национальной экономической системы в России // Экономическое возрождение России. 2014. № 3.
- Кульков В. М. Российская экономическая модель: этапы и новые вызовы // Философия хозяйства. 2018б. № 5.
- Ремчуков К. Доктрина геополитически ограниченного суверенитета и отказ от основ глобализации // Независимая газета. 2020. 31 мая.
- Рязанов В. Т. Современная политическая экономия: перспективы неомарксистского синтеза. СПб.: Алетейя, 2019.

12. СТРУКТУРНЫЕ ФАКТОРЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДИНАМИКИ В РОССИИ¹

Теняков И. М.

Особенности экономической динамики постсоветской России

В экономической динамике постсоветской России прослеживаются три крупных этапа: этап трансформационного спада (1991–1998 гг.), этап экономического роста (1999–2008 гг.), этап «новой нормальности» (с 2009 г. — по настоящее время). Подробные характеристики каждого этапа раскрывались в предыдущих работах автора (Теняков, 2015; Кульков и др., 2019), поэтому здесь ограничимся их кратким упоминанием. Первый этап был связан с системной трансформацией российской экономики, которая проходила с большими социально-экономическими издержками, что и вылилось в продолжительный спад основных экономических показателей (ВВП, доходов, инвестиций, реального производства и т.п.). На втором этапе в российской экономике начался рост, сперва носивший восстановительный характер (исходным толчком для него послужил эффект девальвации рубля в 1998 г. в сочетании с наличием незагруженных производственных мощностей и незадействованной рабочей силы), затем стимулировавшийся бюджетными расходами и общим повышением совокупного спроса на основе роста экспортно-сырьевых доходов (фактор благоприятной конъюнктуры на мировых сырьевых рынках). Мировой экономический кризис 2007–2009 гг. завершил второй этап динамики российской экономики. После кризисного падения (–7,8% ВВП в 2009 г. по данным Росстата) и посткризисного восстановления экономики в 2010–2011 гг. возврата к докризисным высоким (7% в среднем) темпам роста не произошло: рост носил затухающий характер, а в конце 2014–2016 гг. имела место локальная рецессия, вызванная сочетанием как внутренних, так и внешних факторов (подробнее см.: [Кульков и др., 2014; Теняков, 2015; Экономическая система современной России, 2015]). Оценка выхода

¹ Материал данной главы частично основывается на следующей работе автора: [Теняков, 2018].

из рецессии и последующего роста осложнена тем, что Росстат в это время активно пересматривал динамические ряды основных макроэкономических показателей и вносил изменения в методологию статистических расчетов. Это затрудняет корректное сопоставление данных до и после 2016 г. Проблема адекватности статистических измерений в России в последнее время стала в центре внимания ряда исследователей: так, в научном журнале «Проблемы прогнозирования» в № 1 за 2020 г. вышло несколько статей, посвященных указанной проблеме [Узяков, 2020; Широ́в, 2020; Сальников, Галимов, 2020].

Тем не менее, несмотря на все статистические ухищрения Росстата и «досчеты» ВВП с использованием новых методов, в целом можно сделать вывод об «упущенном десятилетии» экономического роста России: по нашим оценкам, средний темп роста реального ВВП за период 2010–2019 гг. составил около 2% в год. Как уже было сказано ранее, в период 2000-х гг. средние темпы роста российской экономики составляли около 7% в год. В результате за прошедшее десятилетие по темпам роста экономика России устойчиво отставала от среднемировых показателей (3,76% в год)¹. Последнее обстоятельство приводило к постепенному снижению доли России в мировой экономике: так, по данным МВФ в 2008 г. доля России в мировом ВВП по ППС составляла 3,2%², а в 2019 г. — уже 3,1% [World Economic Outlook, April 2020]. Для сравнения: на начало периода роста (1999 г.) доля России в мировом ВВП по ППС составляла только 2,4%³, и одним из результатов экономического роста 2000-х гг. и стало увеличение «веса» России в мировом ВВП. Также отметим, что накопленный прирост реального ВВП России за 2010–2019 гг. составил около 22% от уровня 2009 г. Если бы российская экономика росла с темпом, равным среднемировому (3,76%), то накопленный прирост ВВП за 2010–2019 гг. составил бы 45%, т.е. почти половину от ВВП 2009 г.

Утрата российской экономикой в 2010-х гг. прежнего динамизма побудила исследователей поднять вопрос об исчерпанности сложившейся модели роста и необходимости перехода к новой модели экономического роста. Замедлению роста российской экономики в 2010-е гг. и поиску новой модели роста в российском «мейнстриме»

¹ Рассчитано по данным МВФ: официальный сайт. URL: <https://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2020/01/weodata/weoselagr.aspx> (дата обращения: 16.07.2020).

² МВФ: официальный сайт. URL: <https://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2008/02/weodata/weoselgr.aspx> (дата обращения: 17.06.2020).

³ МВФ: официальный сайт. URL: <https://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2000/01/data/> (дата обращения: 17.06.2020).

посвящены статьи Н. Акиндиновой, Е. Гурвича, Б. Замараева, А. Кудрина, В. Мау, Е. Ясина и др. [Замарев и др., 2013; Идрисов и др., 2017; Кудрин, Гурвич, 2014; Орлова, Егиев, 2015; Ясин и др., 2013], в которых смена модели роста увязывается, прежде всего, с необходимостью институциональных преобразований в экономике, уменьшении роли государства, большей либерализации хозяйственной жизни и т.п. Альтернативный взгляд на причины замедления экономического роста в России и контуры новой модели роста представлен в работах российских ученых, придерживающихся в целом «дирижистского» подхода, предполагающего усиление инвестиционно-инновационной направленности российской экономики, повышение роли государства, в том числе для проведения политики экономического роста и развития. Данный подход представлен в работах А. Г. Аганбегяна, И. А. Буданова, С. С. Губанова, В. В. Ивантера, О. С. Сухарева, А. А. Широва и других ученых [Аганбегян, 2017; Буданов, 2017; Ивантер, 2016; Ивантер и др., 2018; Губанов, 2008; 2015; Сухарев, 2017].

В вышеперечисленных работах подробно раскрываются различные аспекты сложившегося состояния российской экономики, причины замедления экономического роста в 2010-х гг., обосновываются различные меры государственной политики, необходимые для восстановления экономического роста в России на основе новой модели. Однако, несмотря на обилие публикаций, посвященных проблеме перехода к новой модели роста в России, реальный переход к новой модели в 2010-е гг. не состоялся. В результате «упущенное десятилетие» экономического роста в России завершилось в 2020 г. с началом развертывания мирового экономического кризиса, зачастую списываемого на «пандемию COVID-19» и т.п. внешние факторы. Однако сама по себе «пандемия COVID-19» не является причиной кризиса, а лишь сопутствующим фактором, дополнительно усугубляющим кризис. Причина кризиса — перенакопление капитала — эндогенна по отношению к современной рыночной экономике (подробнее см. в: [Сорокин, Теняков, 2020]).

В США начало рецессии официально признало Национальное бюро экономических исследований, отметив, что точка пика предыдущего цикла была достигнута в американской экономике в феврале 2020 г. [NBER Determination of the February 2020]. А еще 31 марта 2020 г. компания McKinsey представила доклад о кризисе в российской экономике «под влиянием COVID-19», в котором был сделан прогноз о падении ВВП России в 2020 г. на 3,8% (благоприятный сценарий) или на 10,2% (неблагоприятный сценарий) [Влияние на российскую

экономику COVID-19, 2020]. В «Среднесрочном прогнозе развития российской экономики», подготовленном специалистами Центра макроэкономического анализа и краткосрочного прогнозирования (далее — ЦМАКП), приводятся следующие оценки динамики ВВП России в 2020 г.: –4,5% (оптимистичный сценарий), –8% (базовый сценарий), –11% (пессимистичный сценарий) [Белоусов и др., 2020]. Фактическая динамика российской экономики, по данным Министерства экономического развития, составила: ВВП — падение на 1,9% (январь-апрель 2020 г.), промышленное производство — падение на 2,4% (январь-май 2020 г.), данные приведены в процентах к аналогичному периоду прошлого года¹.

Экономический кризис в России и в мире (июль 2020 г.) еще только разворачивается, и подводить итоги кризисным процессам еще предстоит в будущем. Тем не менее можно подвести итоги предшествующему этапу экономического развития России и выявить структурные факторы, оказывающие влияние на параметры экономической динамики. Кроме того, начавшийся кризис также отражается на структуре российской экономики. Рассмотрим эти аспекты более подробно.

Структурные факторы экономической динамики со стороны совокупного спроса

Со стороны совокупного спроса структурные факторы экономической динамики России предстают как взаимодействие четырех компонент: конечного потребления домашних хозяйств (C), органов государственного управления (G), валового накопления (I), чистого экспорта (NX). Однако более строгое разграничение внешних и внутренних факторов требует выделить отдельно факторы внешнего спроса (экспорта) и факторы внутреннего спроса (спроса субъектов национальной экономики на продукцию, произведенную в стране). Поскольку статистическая практика на длительном интервале времени не позволяет выделить отдельно потребление и накопление отечественной продукции, то в структуре внутреннего спроса невозможно на основе имеющихся данных выявить соответствующие компоненты — внутренний спрос домашних хозяйств, органов государственного управления, бизнеса. Может быть определен лишь внутренний

¹ Министерство экономического развития России. Официальный сайт. URL: <https://www.economy.gov.ru/> (дата обращения: 19.06.2020).

спрос в целом по формуле: $(C + G + I - Im)$, где Im — совокупный импорт. Соответственно, внешний спрос будет тождественен совокупному объему экспорта страны (Ex).

Отметим, что в последние годы российская статистика начала представлять данные о доле отдельных групп товаров в импорте (табл. 15). Однако такое представление пока ограничено коротким временным интервалом, что не позволяет анализировать компоненты совокупного спроса с разделением на импортную и отечественную составляющие на длительном интервале времени. Кроме того, для корректного расчета величины потребления и инвестиций, приходящихся на отечественную продукцию, необходимо провести разграничение по товарам промежуточного потребления в импортируемой продукции: какая часть указанных товаров предназначена для производства потребительских товаров конечного спроса, а какая часть — товаров инвестиционного назначения. Без такого разграничения корректно оценить долю отечественного потребительского и инвестиционного спроса невозможно: так, авторский расчет, по данным Росстата и табл. 15 за 2015–2018 гг., показал, что, без учета импортируемых товаров промежуточного потребления, на потребление российских товаров приходилось бы 43–45% ВВП (при том что значение потребления — как населения, так и органов государственного управления $(C + G)$ в ВВП в целом — около 70%), а на расходы на российские товары инвестиционного назначения — около 17–18% ВВП (при том что доля валового накопления в ВВП в целом составляет 22–23%). Если предположить, что импортируемые товары промежуточного назначения поровну распределяются на производство потребительских и инвестиционных товаров, то в этом случае доля отечественного потребления и инвестиций снизится еще существеннее (потребление отечественных товаров составит 38–41% ВВП, а доля отечественных товаров инвестиционного назначения — 12–14% ВВП). Другими словами, потребительский и инвестиционный спрос в России по самой предварительной оценке обеспечивается «российской продукцией» не более чем на 50%. При этом следует также отметить, что значительная часть этой «отечественной продукции» в реальности приходится на сектор услуг — оптовая, розничная торговля, сопутствующие услуги, которые по своей природе связаны с деятельностью внутри национальной экономики. В этом случае вес импортной составляющей в собственно материальной продукции (как конечного, так и промежуточного назначения) существенно превысит рассчитанный показатель 50%.

Таблица 15

**Доля потребительских, инвестиционных и промежуточных товаров
в структуре импорта (в % к итогу)**

Показатель	2010	2015	2016	2017	2018
Потребительские товары	40,7	36,4	35,6	33,4	33,2
Инвестиционные товары	19,5	23,2	26,5	27,5	25,4
Товары промежуточного потребления	39,8	40,4	37,9	39,1	41,4
Импорт, всего, млрд долл. США	228,9	182,9	182,4	227,9	238,5

Источник: Росстат, официальный сайт: URL: <http://www.gks.ru>; Торговля в России 2019 г.: URL: https://gks.ru/bgd/regl/b19_58/Main.htm

Рассмотрим структуру прироста реального ВВП России по годам и определим вклад в прирост компонент внутреннего и внешнего спроса (табл. 16).

Отметим, что при расчетах использовались данные Росстата: для интервала 2003–2011 гг. — в ценах 2008 г., для периода 2012–2015 гг. — в ценах 2011 г., для периода 2016–2019 гг. — в ценах 2016 г. Регулярный пересмотр Росстатом базового года и цен для исчисления реальных показателей ВВП затрудняет проведение корректного анализа долгосрочных динамических рядов реальных макроэкономических величин. Тем не менее, как следует из табл. 17, внешний спрос до 2019 г. являлся существенным фактором, определяющим возможности экономического роста в России. При этом вклад внешнего спроса в прирост реального ВВП менялся неравномерно. В период 2003–2008 гг. прослеживается тенденция постепенного снижения доли внешнего спроса и увеличения доли внутреннего спроса в приросте реального ВВП. В периоде 2010–2012 гг. (восстановление после кризиса 2009 г.) основной вклад обеспечивал внутренний спрос. В период 2013–2018 гг. имеет место противоречивая динамика вклада внутреннего и внешнего спроса: так, внешний спрос давал высокий положительный вклад в прирост ВВП в 2015–2017 гг. на фоне падения реального вклада внутреннего спроса в 2015–2016 гг. В 2019 г., напротив, вклад внешнего спроса в прирост ВВП принял отрицательное значение. Данные Росстата за I квартал 2020 г. подтверждают сохранение указанной тенденции. В условиях начавшегося мирового экономического кризиса, сокращения мировой торговли, в том числе вследствие введения разного рода ограничительных мер из-за пандемии COVID-19, можно предположить сохранение и углубление данной тенденции. В этих условиях российской экономике необходима переориентация на внутренний спрос как ведущий структурный фактор экономического роста.

Таблица 16

Вклад внутреннего и внешнего спроса в прирост ВВП по годам

Показатель	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Прирост (+) / Спад (–) реального ВВП, в % к предыдущему году	7,3	7,2	6,4	8,2	8,5	5,2	–7,8	4,5	4,3
Вклад факторов спроса в прирост/спад ВВП, в % к итогу									
Внутренний спрос	50,5	54,7	68,2	70,2	76,9	96,3	–81,0	55,3	97,4
Внешний спрос (экспорт)	49,5	45,3	31,8	29,8	23,1	3,7	–19,0	44,7	3,96
	2012	2013	2014	2015	2016*	2017*	2018*	2019*	I квартал 2020
Прирост (+) / Спад (–) реального ВВП, в % к аналогичному периоду предыдущего года	3,4	1,3	0,6	–3,7	0,3	1,8	2,5	1,3	1,4
Вклад факторов спроса в прирост/спад ВВП, в % к итогу									
Внутренний спрос	90,3	36,3	84,8	–148,1	–95,7	21,0	46,2	144,1	172,8
Внешний спрос (экспорт)	9,7	63,7	15,2	48,1	195,7	79,0	53,8	–44,1	–72,8

* Данные за 2016–2019 гг. пересмотрены Росстатом и не сопоставимы с данными за предыдущий период.

Источник: рассчитано автором по данным Росстата: URL: <http://www.gks.ru>

Имеются определенные резервы для переориентации экономики на внутренний спрос, в частности невысокая загрузка мощностей и отложенный потребительский спрос. Как отмечается в [Порфирьев и др., 2020, с. 8], с 2008 г. ввод мощностей в России стабильно опережал рост ВВП. При этом загрузка мощностей различается по разным видам деятельности: низкая загрузка (менее 50%) характерна для машиностроения и производства изделий из металлов; средняя загрузка (до 65%) имеется в пищевой, легкой промышленности, отдельных отраслях, производящих промежуточную продукцию конечных переделов; высокая (около 85%) загрузка мощностей сохраняется в экспортно ориентированных отраслях ТЭК. Фактор отложенного спроса также может простимулировать внутренне-ориентированный рост российской экономики: по некоторым оценкам [Порфирьев и др., 2020, с. 9] рост доходов населения на 1% может привести к росту спроса населения на покупку транспортных средств на 1,7%.

В табл. 17 представлен расчет структуры накопленного прироста реального ВВП по компонентам совокупного спроса. При оценке накопленного прироста ВВП в 2012–2015 гг. и в 2016–2019 гг. к уровню 2002 г. была сделана коррекция на изменение базовых цен Росстатом. Так, ВВП 2011 г. в ценах 2011 г. по сравнению с ВВП 2011 г. в ценах 2008 г. был выше в 1,454 раза, а ВВП 2016 г. в ценах 2016 г. по сравнению с ВВП 2016 г. в ценах 2011 г. был выше в 1,373 раза.

Таблица 17

Вклад внутреннего и внешнего спроса в прирост ВВП по годам

Показатель	2003— 2019	2003— 2011	2003— 2008	2009— 2011	2012— 2015	2016— 2019
Накопленный прирост ВВП, в % к 2002 г.	76,3*	58,9	54,5	1,0	7,1*	9,7*
Вклад факторов спроса в накопленный прирост ВВП, в % к итогу:						
Внутренний спрос	64	69	69	–12	38	52
Внешний спрос	36	31	31	112	62	48

* Оценки автора с учетом корректировки уровня цен.

Источник: рассчитано автором по данным Росстата: URL: <http://www.gks.ru>

Как следует из табл. 16, на длительном интервале времени в России соотношение вклада внутреннего и внешнего спроса в прирост ВВП составляет 2 к 1. При этом в целом за период 2000-х гг. внутренний спрос

играл более существенную роль по сравнению с периодом 2010-х гг. Однако в этот период генерация внутреннего спроса опиралась на благоприятную внешнеэкономическую конъюнктуру и приток доходов от экспорта, трансформировавшихся в расходы на внутреннем рынке, в частности через бюджет. В 2010-х гг. бюджетная политика в целом стала более сдерживающей (в том числе из-за наличия дефицита бюджета в 2012–2017 гг.). Соответственно, внутренний спрос рос медленнее, что сказалось на снижении его вклада в совокупный прирост ВВП. При общем снижении темпов экономического роста и замедлении роста внутреннего спроса вклад внешнего спроса в прирост ВВП в 2010-х гг. даже увеличился.

В табл. 18 представлен расчет показателей бюджетных расходов в 2002–2018 гг. Как следует из представленных расчетов, в целом для 2010-х гг. характерна отрицательная динамика бюджетных расходов на национальную экономику и ЖКХ в реальном выражении (резкий рост в 2014 г. связан с внешнеполитическими факторами, в частности фактором Крыма, однако уже в 2015 г. его сменило столь же значительное сокращение госрасходов). Снижение госрасходов по указанным статьям в 2010-е гг. сказалось и на снижении их доли в ВВП по сравнению с периодом 2000-х гг. (особенно его второй половины).

Таким образом, можно отметить, что внутренний спрос, несмотря на то что в целом он обеспечил около двух третей накопленного прироста ВВП за 2003–2019 гг., во многом являлся производным от фактора благоприятной внешнеэкономической конъюнктуры (прежде всего, растущих цен на нефть). Приток нефтяных доходов позволял наращивать расходы на внутреннем рынке — как через рост бюджетных расходов, так и через повышение заработной платы в частном секторе и последующий рост потребительского спроса. Вторичный характер фактора внутреннего спроса подтверждается данными за 2012–2016 гг.: при замедлении роста цен на нефть и тем более при их снижении внешний спрос перестает быть генератором дополнительных доходов, которые, трансформируясь в расходы на внутреннем рынке, стимулируют рост внутреннего спроса. В итоге в периоды кризисов, которые сопровождались падением цен на нефть (как 2009 г., так и 2015–2016 гг.), происходило падение внутреннего спроса. «Преобладающая роль внутреннего спроса» в накопленном приросте ВВП России в рассмотренный период не является основой для вывода о преобладании внутренних факторов роста над внешними. Напротив, имеет место вторичность, производный характер фактора «внутреннего спроса», его недостаточность как самостоятельного драйвера экономического роста в рамках сложившейся в 2000-е гг.

Таблица 18

Показатели бюджетных расходов на национальную экономику

Период	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Доля расходов консолидированного бюджета на национальную экономику и жилищно-коммунальное хозяйство в ВВП, %	6,3	5,4	5,7	5,9	8,0	8,3	9,8	7,3
Темп прироста указанных расходов в реальном выражении, в % к предыдущему году	–6,6	–7,3	8,1	1,7	40,2	3,5	0,9	–17,8
Период	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Доля расходов консолидированного бюджета на национальную экономику и жилищно-коммунальное хозяйство в ВВП, %	7,1	6,4	5,9	7,0	5,7	5,7	6,0	5,5
Темп прироста указанных расходов в реальном выражении, в % к предыдущему году	2,2	–3,5	–10,2	19,6	–20,6	–3,1	10,2	–4,6

Источник: расчеты автора по данным Росстата: URL: <http://www.gks.ru>

национальной модели экономического роста. Поэтому смена модели экономического роста должна включать также реальное смещение акцента с внешнего спроса на внутренний спрос как главный фактор роста в будущем. В этом случае внутренний спрос перестает носить производный характер, а становится независимым драйвером экономического роста, не связанным с наличием или отсутствием доходов от экспорта сырья. Как уже было отмечено выше, последние тенденции 2019 — начала 2020 г. (отрицательный вклад внешнего спроса в прирост ВВП) диктуют необходимость перехода именно к такой форме взаимодействия структурных факторов роста экономики со стороны совокупного спроса. Отметим, что подобный переход потребует соответствующих изменений в экономической политике, в том числе денежно-кредитной, а также проведения импортозамещения по ряду ключевых товарных групп.

Структурные факторы экономической динамики со стороны совокупного предложения

Рассмотрим теперь структурные факторы экономической динамики со стороны совокупного предложения — вклада различных видов экономической деятельности в валовую добавленную стоимость (ВДС), или в ВВП.

Отметим, что в целом в постсоветский период в экономике России более существенную роль стала играть сфера услуг, причем преимущественно «низших» услуг, не требующих высокого уровня и качества человеческого потенциала (торгово-посреднические услуги). По другим видам деятельности, особенно связанным с материальным производством (сельское хозяйство, добывающая и обрабатывающая промышленность, строительство, транспорт и связь) Россия к концу 2010-х гг. в лучшем случае лишь вышла на уровень 1990 г. в реальном выражении. Рост потребительского спроса (особенно в 2000-е гг.) не мог в полной мере покрываться за счет внутреннего производства — как следствие, имели место ускоренный рост импорта и формирование зависимости российской экономики от мировой по широкой группе товарной номенклатуры (как в сфере инвестиционных, так и потребительских товаров).

Структура накопленного прироста НДС по видам экономической деятельности представлена в табл. 19. Отметим, что в 2016–2019 гг. Росстат приводит данные по структуре НДС по новой классификации видов экономической деятельности, которая отличается от использованной ранее. В табл. 19 виды экономической деятельности приведены по классификации, использовавшейся Росстатом до 2016 г., соответственно, данные за 2016–2019 гг. оценены в соответствии с прежней классификацией. Отметим также, что данные, начиная с 2012 г., исчислялись Росстатом в новых ценах (для периода 2011–2016 гг. — в ценах 2011 г., для периода 2016–2019 гг. — в ценах 2016 г.). При расчетах данные были приведены к ценам 2008 г., используя соответствующие ценовые коэффициенты.

Как следует из табл. 19, в целом за период 2003–2019 гг. в структуре прироста НДС преобладал сектор услуг (преимущественно торгово-посреднических): так, на виды деятельности *G, J, K* суммарно пришлось около 52% всего накопленного прироста НДС. На обрабатывающее производство, строительство, транспорт и связь пришлось в сумме 27,5% накопленного прироста НДС. Еще 10% пришлось на первичный сектор экономики (добыча полезных ископаемых и сельскохозяйственные отрасли). Для наглядности отдельные виды экономической деятельности были сгруппированы в сектора — их вклад в прирост НДС показан в табл. 20.

Таблица 19

Показатели бюджетных расходов на национальную экономику

Виды экономической деятельности	2003— 2019	2003— 2011	2003— 2008	2012— 2015	2016— 2019
Накопленный прирост ВДС, в % к 2002 г.	64,3	50,8	49,6	6,7	6,8
Вклад в накопленный прирост ВДС, в % к итогу					
Сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство, рыболовство, рыбоводство (<i>A + B</i>)	2,0	1,4	1,1	7,5	1,5
Добыча полезных ископаемых (<i>C</i>)	8,1	7,1	5,1	9,5	14,6
Обрабатывающие производства (<i>D</i>)	13,2	13,4	14,5	5,2	20,1
Производство и распределение электроэнергии, газа и воды (<i>E</i>)	0,5	0,8	0,9	−2,6	1,2
Строительство (<i>F</i>)	6,1	8,2	9,2	−3,8	0,4
Оптовая и розничная торговля; ремонт автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования (<i>G</i>)	21,2	30,1	29,1	−14,3	−9,9
Гостиницы и рестораны (<i>H</i>)	0,9	1,0	1,1	0,8	0,5
Транспорт и связь (<i>I</i>)	8,2	9,3	8,8	1,7	6,9
Финансовая деятельность (<i>J</i>)	13,9	9,9	9,4	33,6	23,7
Операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг (<i>K</i>)	16,9	14,0	13,2	33,5	21,9
Обеспечение военной безопасности, обязательное социальное страхование (<i>L</i>)	2,8	0,9	1,4	10,9	9,5
Образование (<i>M</i>)	−0,4	−0,1	0,3	−3,9	0,8
Здравоохранение и предоставление социальных услуг (<i>N</i>)	0,9	0,4	0,3	5,2	0,0

Источник: рассчитано автором по данным Росстата: URL: <http://www.gks.ru>

Таблица 20

Структура накопленного прироста ВДС по секторам экономики

Виды экономической деятельности	2003— 2019	2003— 2011	2003— 2008	2012— 2015*	2016— 2019*
Первичный сектор (<i>A + B + C</i>)	10,1	8,5	6,2	17,0	16,1
Вторичный сектор (<i>D + E + F + I</i>)	28,0	31,7	33,4	0,5	28,6
Третичный сектор (<i>G + H + J + K</i>)	52,9	55,0	52,8	53,6	36,2
Четвертичный сектор (<i>L + M + N</i>)	3,3	1,2	2	12,2	10,3

* Расчетные данные с учетом корректировки цен.

Источник: рассчитано по данным табл. 4.

Из табл. 20 следует, что роль вторичного сектора в целом несколько снизилась по сравнению с периодом 2003–2008 гг. Однако такое снижение имело место, прежде всего, в первой половине 2010-х гг. Несмотря на противоречивость данных Росстата за 2016–2019 гг. (многократные изменения методики расчета не могли не сказаться на качестве данных), во второй половине 2010-х гг. произошло повышение роли вторичного сектора. При этом в указанный период произошло снижение вклада сектора услуг (в том числе торгово-посреднических) в ВДС. Рост вклада четвертичного сектора в этот период произошел исключительно за счет вида деятельности «Обеспечение военной безопасности, обязательное социальное страхование» (*L*). Заметно и усиление роли первичного сектора, прежде всего добычи полезных ископаемых. Данный вывод прямо соотносится с выводом о значительной роли внешнего спроса в структуре прироста ВВП в середине 2010-х гг. В структуре экспорта России до двух третей приходится на топливно-энергетическое сырье, т.е. продукцию добывающих отраслей. В структуре импорта сохраняется преобладание товарной группы «машины, оборудование и транспортные средства». Изменения товарной структуры экспорта и импорта в ходе реализации политики импортозамещения пока еще невелики (например, снижение доли импорта продовольствия на 3 процентных пункта и рост доли экспорта сельскохозяйственной продукции на 3 процентных пункта), чтобы можно было бы судить об успешном импортозамещении. В частности, доля в экспорте высокотехнологичной продукции остается на уровне 11%, а в импорте — даже несколько выросла (с 64,6 до 67,2%). Динамика и структура экспорта и импорта России (в текущих ценах) представлены в табл. 21.

Данные Росстата о динамике ВДС по видам экономической деятельности за I квартал 2020 г. в постоянных ценах пока еще недостаточны, чтобы судить о тенденциях изменения структуры экономики в ходе развертывания экономического кризиса. Отметим только, что, согласно Росстату, в I квартале 2020 г. по отношению к I кварталу 2019 г. в реальном выражении произошло снижение по таким видам деятельности как: добыча полезных ископаемых (–0,5%), обеспечение электрической энергией, газом и паром (–3%), водоснабжение, водоотведение, сбор и утилизация отходов (–3,3%), транспортировка и хранение (–4,4%), прочие услуги (–2,2%). При этом обрабатывающие производства показали рост (3,6%), а максимальные темпы роста пришлось на финансовую и страховую деятельность (9,8%).

Таблица 21

Экспорт и импорт России по основным товарным группам (млрд долл.)

Показатель	2010	2015	2016	2017	2018
Экспорт, всего	397,1	343,5	285,6	357,3	449,6
В том числе экспорт высокотехнологичной продукции	—	37,8	36,0	44,5	49,3
Импорт, всего	228,9	182,9	182,4	227,9	238,5
В том числе импорт высокотехнологичной продукции	—	118,1	122,2	155,6	160,3
Чистый экспорт	168,2	160,6	103,2	129,4	211,1
Товарная структура экспорта, в % к итогу					
Продовольственные товары и сельскохозяйственное сырье (кроме текстильного)	2,2	4,7	6,0	5,8	5,5
Минеральные продукты	68,5	63,8	59,2	60,5	64,9
Продукция химической промышленности, каучук	6,2	7,4	7,3	6,7	6,1
Кожевенное сырье, пушнина и изделия из них	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1
Древесина и целлюлозно-бумажные изделия	2,4	2,9	3,4	3,1	3,1
Текстиль, текстильные изделия и обувь	0,2	0,3	0,3	0,3	0,3
Металлы, драгоценные камни и изделия из них	12,7	11,9	13,1	13,3	11,9
Машины, оборудование и транспортные средства	5,4	7,4	8,6	8,0	6,5
Справочно: доля высокотехнологичной продукции	—	11,0	12,6	12,5	11,0
Товарная структура импорта, в % к итогу					
Продовольственные товары и сельскохозяйственное сырье (кроме текстильного)	15,9	14,6	13,7	12,7	12,5
Минеральные продукты	2,3	2,7	1,8	2,0	2,1
Продукция химической промышленности, каучук	16,1	18,6	18,5	17,7	18,3
Кожевенное сырье, пушнина и изделия из них	0,5	0,4	0,4	0,5	0,5
Древесина и целлюлозно-бумажные изделия	2,6	2,0	1,9	1,6	1,6
Текстиль, текстильные изделия и обувь	6,2	5,9	6,0	6,0	6,2
Металлы, драгоценные камни и изделия из них	7,3	6,7	6,5	7,2	7,5
Машины, оборудование и транспортные средства	44,4	44,8	47,2	48,6	47,3
Справочно: доля высокотехнологичной продукции	—	64,6	67,0	68,3	67,2

Источник: Росстат, расчеты автора.

Однако последующие события в мировой и российской экономике привели к падению по широкому кругу видов экономической деятельности: так, согласно оценкам аналитиков Банка России [О чем говорят тренды, 2020], в апреле промышленное производство снизилось на 6,6% в годовом выражении (в основном за счет обрабатывающей промышленности). Наибольшее снижение наблюдалось в отраслях, связанных с производством потребительских товаров длительного пользования и товаров инвестиционного назначения (производство автотранспортных средств, электроники и электрического оборудования). Наименьшее снижение имело место в отраслях, ориентированных на производство потребительских товаров первой необходимости.

В мае снижение промышленного производства ускорилось до 9,6% в годовом выражении [О чем говорят тренды, 2020], однако на этот раз основной вклад в падение промышленности внесла добыча полезных ископаемых (–13,5% в годовом выражении). Напротив, обрабатывающая промышленность начала постепенно восстанавливаться по мере ослабления ограничительных мер. Наибольшее увеличение выпуска наблюдалось в производстве бытовых приборов, ювелирной, автомобильной, кожевенной промышленности. Рост наблюдался и в отраслях, производящих товары инвестиционного назначения. Тем не менее в машиностроении объем выпуска все еще остается ниже февральских значений.

В итоге, по оценке аналитиков Банка России, снижение ВВП во втором квартале 2020 г. составит 9,5–10% в годовом выражении [О чем говорят тренды, 2020, с. 20]. Отметим сохраняющуюся неопределенность перспектив восстановления экономики во второй половине 2020 г., в том числе из-за ожидания «второй волны коронавируса» и возможного введения в этой связи новых ограничительных мер осенью 2020 г. Аналитики ЦМАКП указывают, что в мае пока не произошло ожидаемого по масштабам «отскока» экономической активности, и масштабы будущего восстановления пока неясны¹.

Тем не менее, независимо от конкретной траектории развертывания кризиса во второй половине 2020 г., следует отметить, что анализ структуры накопленного прироста ВДС по видам экономической деятельности за прошедшее двадцатилетие подтвердил исчерпанность сложившейся российской модели экономического роста. Если в 2003–2008 гг. сравнительно небольшой вклад первичного сектора (в том числе

¹ Центр макроэкономического анализа и краткосрочного прогнозирования (ЦМАКП): официальный сайт. URL: http://www.forecast.ru/_ARCHIVE/Mon_MK/2020/Srpanj2020.pdf (дата обращения: 6.07.2020).

добывающих отраслей) соседствовал с существенным вкладом обрабатывающих производств, получавших импульсы к развитию через рост инвестиционного спроса и в целом совокупных расходов на внутреннем рынке, то после 2011 г. данный механизм перестал работать. Теперь наращивание производства добывающих отраслей уже не способствовало развитию обрабатывающих видов деятельности. В значительной степени накопленный рост ВДС в 2012–2016 гг. явился результатом разбухания сектора транзакционных услуг (финансы, недвижимость и т.п.) при стагнирующем реальном секторе. Тенденции 2016–2019 гг., выявленные по итогам анализа, могут свидетельствовать о первых результатах модернизации экономики. Однако данные тенденции нуждаются в уточнении, поскольку на их оценку влияют изменения в статистической методологии.

Необходим переход к новой модели роста, основанной на большей роли внутреннего спроса и восстановлении воспроизводственного контура российской экономики по всем основным видам производств, что позволит минимизировать зависимость от внешнеэкономической конъюнктуры и обеспечить производство основных видов промышленной продукции. Для этого потребуются активная государственная политика экономического роста, ликвидация разбухшего финансово-посреднического сектора, повышение вклада «ядра» реального сектора в прирост ВВП, запуск нового механизма роста внутреннего спроса на основе перехода к неоиндустриальному типу экономического роста. Как отмечено автором в [Теняков, 2017], неоиндустриальный тип экономического роста означает экономический рост на основе автоматизированного производства, использующего цифровые технологии и высококвалифицированную рабочую силу. Переход к неоиндустриальному типу экономического роста в России позволит решить задачу реиндустриализации страны, повышения качества и уровня жизни, упрочить суверенный характер национального экономического развития. Таким образом, современный экономический кризис дает шанс на ликвидацию сложившихся в экономике структурных диспропорций, устранение гипертрофии финансово-посреднического сектора и возрождение материального производства на современной научно-технологической основе.

Литература

- Аганбегян А. Г. Инвестиции в основной капитал и вложения в человеческий капитал — два взаимосвязанных источника социально-экономического роста // Проблемы прогнозирования. 2017. № 4.

- Белоусов Д. Р., Сальников В. А., Солнцев О. Г., Пенухина Е. А., Михайленко К. В., Шабанова Ю. Р., Апокин А. Ю. О среднесрочном прогнозе развития российской экономики в условиях пандемии коронавируса и возможного кризиса мировой экономики. 31.05.2020. URL: <http://www.forecast.ru/Forecast/fore052020.pdf>
- Буданов И. А. Формирование инвестиционной модели экономического развития России // Проблемы прогнозирования. 2017. № 1.
- Влияние COVID-19 на российскую экономику. McKinsey&Company. 31 марта 2020 г. URL: <http://www.kovertino.ru/?id=24309>
- Губанов С. С. Неоиндустриализация плюс вертикальная интеграция (о формуле развития России) // Экономист. 2008. № 9.
- Губанов С. С. От экспортно-сырьевой модели к неоиндустриальной экономической системе // Экономическое возрождение России. 2015. № 4.
- Замараев Б., Киюцевская А., Назарова А., Суханов Е. Замедление экономического роста в России // Вопросы экономики. 2013. № 8.
- Ивантер В. В. Стратегия перехода к экономическому росту // Проблемы прогнозирования. 2016. № 1.
- Ивантер В. В., Говтвань О. Дж., Гусев М. С., Ксенофонтов М. Ю., Кувалин Д. Б., Моисеев А. К., Порфирьев Б. Н., Семикашев В. В., Узяков М. Н., Широков А. А. Система мер по восстановлению экономического роста в России // Проблемы прогнозирования. 2018. № 1.
- Идрисов Г., Мау В., Божечкова А. В поисках новой модели роста // Вопросы экономики. 2017. № 12.
- Кудрин А., Гурвич Е. Новая модель роста для российской экономики // Вопросы экономики. 2014. № 12.
- Кульков В. М., Кайманаков С. В., Теняков И. М. Экономический рост в России: национальная модель, качество и безопасность // Национальные интересы: приоритеты и безопасность. 2014. № 38.
- Кульков В. М., Теняков И. М., Чирков М. А. Экономическая система России: учебное пособие. М.: Макс-Пресс, 2019.
- Орлова Н., Егиев С. Структурные факторы замедления роста российской экономики // Вопросы экономики. 2015. № 12.
- О чем говорят тренды. Макроэкономика и рынки. Бюллетень Департамента исследований и прогнозирования. № 3 (Июнь) 2020. URL: https://cbr.ru/Collection/Collection/File/27931/bulletin_20-03.pdf
- О чем говорят тренды. Макроэкономика и рынки. Бюллетень Департамента исследований и прогнозирования. № 4 (Июль) 2020. URL: http://www.cbr.ru/Collection/Collection/File/28018/bulletin_20-04.pdf
- Порфирьев Б. Н., Широков А. А., Узяков М. Н., Гусев М. С., Шокин И. Н. Основные направления социально-экономического развития в 2020–2024 гг. и на период до 2035 г. // Проблемы прогнозирования. 2020. № 3.
- Сальников В. А., Галимов Д. И. Статистика промышленного производства: некоторые наблюдения внимательных пользователей // Проблемы прогнозирования. 2020. № 1.

- Сорокин А. В., Теляков И. М. Перенакопление капитала как основа кризисов в США, России и в мире // Вестник Московского университета. Серия 6. Экономика. 2020. № 4.
- Сухарев О. Экономический рост России: различия в подходах к выбору траектории развития (ответ «либералам») // Экономист. 2017. № 2.
- Теляков И. М. Замедление экономического роста в России: структурные аспекты и факторы // Развитие современной России: проблемы воспроизводства и созидания: сборник научных трудов / под ред. Р. М. Нуреева, М. Л. Альпидовской. М.: Финансовый университет при Правительстве РФ, 2015.
- Теляков И.М. Система факторов экономического роста: российские особенности: дис. ... д-ра экон. наук. М., 2018.
- Теляков И. М. Системно-историческая типология экономического роста // Журнал экономической теории. 2017. № 4.
- Теляков И. М. Современный экономический рост: источники, факторы, качество: монография. М.: Экономический факультет МГУ имени М. В. Ломоносова, 2015.
- Узяков М. Н. Проблемы экономических измерений и возможности структурного анализа // Проблемы прогнозирования. 2020. № 1.
- Широв А. А. От кризиса механизмов финансирования к устойчивому экономическому росту // Проблемы прогнозирования. 2016. № 4.
- Широв А. А. Статистика в интересах экономики и общества // Проблемы прогнозирования. 2020. № 1.
- Экономическая система современной России: пути и цели развития: монография / под ред. А. А. Пороховского. М.: Экономический факультет МГУ имени М. В. Ломоносова, 2015.
- Ясин Е., Акиндинова Н., Якобсон Л., Яковлев А. Состоится ли новая модель экономического роста в России? // Вопросы экономики. 2013. № 5.
- NBER Determination of the February 2020 Peak in Economic Activity. URL: <http://www.nber.org/cycles/june2020.pdf>
- World Economic Outlook (April 2020). Washington, IMF, 2020.

13. РЕГИОНЫ РОССИИ: ДИНАМИКА РАЗВИТИЯ В СВЕТЕ ГЛОБАЛЬНЫХ ТЕНДЕНЦИЙ

Барашкова О. В., Бузгалин А. В.

В экономике Российской Федерации сформировались подсистемы, для характеристики которых адекватно использование методологии и теории мир-системного анализа. Данный подход позволяет выделить «ядро», «полупериферию» и «периферию» национальной экономической системы. В главе раскрываются противоречия регионального развития и показывается, что они связаны не только с различиями в ВРП на душу населения, но и с диспропорциями в технологическом, экономическом и социальном развитии, а также с глубокими различиями в качестве институциональной системы.

Предлагается реализация программы повышения сбалансированности регионального развития по всем основным слагаемым развития. В частности, выделяется региональный потенциал реиндустриализации и отмечается, что высокотехнологичный базис могут иметь регионы с различной отраслевой специализацией — и аграрные, и сервисные, и промышленные.

Программа повышения сбалансированности регионального развития должна стать частью общенациональной стратегии опережающего развития, механизмами реализации которой являются стратегическое планирование, активная промышленная политика и государственно-частное партнерство.

Начало XXI в. ознаменовалось обострением противоречий мировой социально-экономической системы, свидетельством чего стали финансовый и экономический кризис 2008—2010 гг. (подробнее об этом см.: [Пороховский, 2009; 2014]) и начавшийся еще до пандемии кризис 2020 г. Но не только эти становящиеся закономерностью мировые кризисы стали свидетельством обострения противоречий. Не менее важным фактором стало нарастание геополитэкономических конфликтов [Desai, 2013], проявляющих себя как кризис неолиберальной модели глобализации.

Эти противоречия заявили о себе уже в 2000-е гг., когда на арену мировой конкуренции наиболее значимых для современного рынка продуктов — финансов, технологий, брендов — стали выходить страны, которые на протяжении столетий оставались сначала сырьевыми, а затем

индустриальными (с низким уровнем развития технологий) придатками наиболее развитых рыночных экономик. Первые предвестники этих изменений появились еще в XX в., когда на мировой арене появились финансовые центры и транснациональные корпорации Южной Кореи и стран Юго-Восточной Азии, а с начала XXI в. процесс приобрел характер качественных изменений мирового политико-экономического пространства. Сначала Китай, а затем Индия и другие страны БРИКС стали постепенно вырастать до уровня равноправных конкурентов по отношению к США, ЕС и Японии (см. табл. 2).

Противостояние постепенно выходит далеко за рамки традиционных торговых войн, хотя последние остаются пока наиболее заметным проявлением обостряющихся противоречий. Более глубокие конфликты заложены в постепенном возрастании влияния стран, еще недавно бывших периферией, на мировые финансы (в частности, в нарастании процессов, подрывающих монополию доллара и евро как мировых валют), направления и характер экспорта капитала, миграции трудовых ресурсов и т.п. Апофеозом этих противоречий становится геополитическое и даже идеолого-культурное противостояние, которое всегда было и остается одним из важных факторов экономического давления на периферию.

Однако данные противоречия не исчерпывают всех начавшихся в новом веке изменений. К числу последних относятся относительное снижение роли транснациональных корпораций и возрастание роли национальных государств и их локальных союзов во влиянии на мировые геополитико-экономические процессы. Первые не утратили, но несколько уменьшили свое определяющее воздействие на стратегические сдвиги в мировой экономике. Вторые усиливают свою роль во многом вследствие того, что протекционистская защита национального по своим корням транснационального капитала становится в новых условиях корпоративным интересом номер один. Так формируется противоречивое единство интересов корпораций стран США, ЕС и т.п. к усилению протекционистских действий «своего» государства при одновременном наличии интереса к минимизации его роли по отношению к ним, что, однако, является весьма сложно реализуемым с экономико-политической точки зрения императивом.

Немалое влияние на этот процесс как общемировой оказывает и то, что на арену мировой корпоративной конкуренции выходят государственные транснациональные компании, прежде всего китайские. Хорошо известно, что в списке 100 крупнейших ТНК мира на протяжении последних лет присутствует значительная доля государственных китайских корпораций. Достаточно понятно, что государственные ТНК способны более активно и, что еще более важно, консолидированно реализовывать интересы национального государства (в данном случае Китая).

Все это создает новую конфигурацию мирового геополитэкономического пространства, получившую имя «глокализация», означающее противоречивое соединение процессов глобализации и локализации, формирования региональных интеграционных союзов, охватывающих значительные подпространства мировой экономики (один из таких примеров — китайский проект «one belt — one road»).

К исследованию этой новой конфигурации, однако, остается в полной мере применимым как подход, разработанный марксизмом еще в начале XX в., так и мир-системный анализ, основные труды в рамках которого появились в середине того же столетия.

Первый [Ленин, 1969; Бухарин, 1918; Luxemburg, 1913] дает нам ключ к пониманию мировой экономико-политической системы как империализма, для которого характерны: 1) глубокие геополитэкономические противоречия, чреватые вооруженными катаклизмами, вплоть до мировых войн (отсюда тезис, к сожалению, не утративший своей актуальности: «империализм = милитаризм»); 2) борьба за раздел и передел мира; 3) действие транснациональных корпораций в качестве основных акторов мировых экономических процессов при противоречивом подчинении им действий национальных государств; и, как итог, 4) эксплуатация менее развитых в экономико-политическом отношении стран более развитыми.

Второй подход [Wallerstein, 2004; Amin, 1997; 2010; Валлерстайн, 2008] дает такие значимые с политико-экономической точки зрения характеристики, как, в частности, (1) понимание экономики как единой мировой системы, в которой (2) существует воспроизводимый глубокий разрыв между странами «ядра» («центра») и «периферии» при наличии «полупериферии» и (3) осуществляется эксплуатация стран «периферии» странами «ядра» (в этом мир-системный анализ совпадает с марксизмом), в том числе на основе экстракции и присвоения империалистической ренты и накопления через экспроприацию [Harvey, 2004].

Анализ названных выше трендов мы используем для настоящего текста, так как процессы, происходящие внутри крупнейших экономико-политических систем, в частности России, имеют свои *непрямые*, но значимые аналогии внутри некоторых национальных систем.

* * *

Переходя к анализу проекций противоречий мирового развития на ситуацию, складывающуюся внутри экономики РФ, мы должны иметь в виду, что, как уже было отмечено, прямые аналогии здесь неуместны. Но вместе с тем следует обязательно учитывать следующее.

Во-первых, российская социально-экономическая система, при всех ее масштабах и ресурсах, является частью мирового геополитэкономического процесса. И дело здесь не только в том, что цены на энергоносители и состояние мировых валют оказывают едва ли не решающее влияние на возможности решения внутренних проблем социально-экономического развития. Так, падение цены на нефть в начале 2020 г. более чем в 2 раза поставило под сомнение не только возможности перехода от стагнации к хотя бы догоняющему развитию, но и потребовало активного подключения значительной части накопленных резервов для сохранения в прежнем (очень плачевном) состоянии социальных программ. Главная проблема, повторим, не в этом, а в том, что в стране сложилась особая модель, но модель господствующего в мире глобального (сейчас уже «глокального») позднего капитализма. У этой модели есть своя специфика, которая, в частности, состоит в том, что: (1) РФ является страной «полупериферии», а не «ядра»; (2) роль неформальной экономико-политической власти государства в РФ больше, а (3) стратегическое планирование, промышленная политика, социальная защита и т.п. развиты меньше, чем в странах «ядра». Но в своей сущности это часть мировой экономической системы позднего капитализма, и все черты этой системы характерны и для России, хотя и со своей спецификой.

Во-вторых, российская экономика имеет столь значимые пространственные масштабы и столь глубокие пространственные различия в уровнях развития, что она в некоторой степени может быть соотнесена с мировым хозяйством в целом. Для экономики РФ характерно наличие: (1) определенных аналогов «ядра», «периферии» и полупериферии» при глубоких различиях не только в уровнях, но и в качестве развития регионов, относящихся к соответствующим группам; (2) противоречивая борьба общероссийских (в ряде случаев — транснациональных) корпораций, федерального центра и региональных властей за влияние на развитие регионов и управление этим развитием, а также (3) наличие постоянно действующих центробежных и центростремительных экономико-политических сил и процессов (своего рода «глокализации» российского масштаба).

Безусловно, регионы России являются в определяющей степени подсистемами единого общероссийского экономико-политического пространства, управляются в первую очередь федеральным центром и имеют весьма ограниченную экономическую (не говоря уже о политической) автономию, но процессы, во многом сходные с общемировыми, характерны и для экономико-пространственного бытия РФ. Обратим на них самое пристальное внимание, сделав акцент на проблеме целостности и сбалансированности социально-экономического развития нашей страны.

* * *

Неравномерность развития регионов является одной из ключевых проблем не только России, но и большинства национальных экономических систем. Однако особенно она значима для тех, где велики природные, климатические, этнические, культурные и религиозные различия, где различается предыстория не только экономического, но и социокультурного развития регионов, велика их цивилизационная специфика. Именно такая ситуация характерна для Российской Федерации. Это система, которая обладает самой большой в мире территорией; где качественно различны природно-климатические условия северных и южных, западных и восточных территорий; где соединены в одном социально-экономическом пространстве народы с разными культурными и религиозными корнями; где, наконец, за годы постсоветского развития не уменьшились, а увеличились различия в уровнях развития регионов.

Кроме того, сырьевая по преимуществу ориентация развития российской экономики последних десятилетий и высокий уровень бюрократизации и концентрации капитала интенсифицировали региональное развитие, сформировав в стране существенные противоречия между экономиками регионов, которые, пользуясь методологией мир-системного анализа [Amin, 2010; Валлерстайн, 2008], можно отнести к экономикам «ядра», и теми, что находятся внутри страны на положении «периферии».

К первым относятся прежде всего регионы со значительными запасами экспортно ориентированного сырьевого производства (преимущественно добычи сырья) и мегаполисы, в которых сконцентрированы главные центры корпоративного капитала и федерального управления. К «периферии» относятся регионы, в которых ранее развивались не востребованные современным мировым и внутринациональным разделением труда отрасли промышленности и по которым особенно остро ударил процесс деиндустриализации, негативные последствия которого уже проанализированы российскими учеными (см., например: [Бодрунов, 2016а, с. 47–86]).

Подчеркнем: неравномерность экономического развития не сводится к существенным (в 4–5 раз) различиям в ВРП на душу населения. В своих предшествующих работах авторы, опираясь на методологию политико-экономического исследования, развиваемую в работах [Бузгалин, Колганов, 2016а; Бузгалин, 2018], предложили выделять такие аспекты сравнительного анализа регионов:

- уровень технологического развития;
- уровень экономического развития;

- социальные результаты;
- институциональная среда.

Решение проблем снятия противоречий и обеспечения приближающихся к общенациональным показателям результатов регионального развития по всем этим аспектам и есть в первом приближении ответ на вопрос о том, по каким направлениям должно идти повышение уровня сбалансированности регионального развития.

Подчеркнем, что речь идет не о создании однотипных региональных экономических подсистем. Напротив, в серии своих работ, упомянутых выше, автор показывает, что различные по месту в системе общенационального и международного разделения труда, институциональным и тому подобным параметрам регионы могут и должны иметь близкий уровень развития.

Поясним эту мысль. Если мы посмотрим на первый параметр — уровень технологического развития, — то несложно заметить, что продвижение по направлению к созданию в качестве доминирующей материально-технической базы производств, характерных для пятого и шестого технологических укладов [Глазьев, 2012], может и должно быть характерно для преимущественно аграрных, сырьевых, промышленных, сервисных и тому подобных регионов. То же самое касается уровня производительности труда и эффективности использования других ресурсов, качества институциональной системы, меры прогресса человеческих качеств и т.д.

Такая постановка проблемы обуславливает важный вывод о том, что мера сбалансированности экономики России в региональном аспекте должна предполагать комплексное решение проблем каждого из регионов по всей системе параметров с целью выравнивания не только уровней экономического развития, но и приведения в соответствие уровней технологического развития, уровня экономического развития, измеряемого макроэкономическими индикаторами, параметров, характеризующих меру социального неравенства, развитие качества жизни и др.

Приближение к оптимальной мере сбалансированности развития экономики России предполагает, в частности, решение задач не только повышения ВРП в регионах, которые мы отнесли к периферии и даже к полупериферии, но и решение задач по снижению социально-экономических напряжений в регионах, которые мы отнесли к ядру национальной экономики (специально подчеркнем: уровень социального неравенства в наиболее богатых по объему среднедушевого ВРП регионов выше, чем в среднем по РФ, в 2–3 раза). Решение задач сбалансированности экономики в целом по всей совокупности параметров позволит

создать предпосылки для решения стратегических задач развития экономической системы России в целом.

Сделаем промежуточный вывод: группировка регионов по их принадлежности к ядру, полупериферии и периферии национальной экономической системы позволяет показать, что уровень сбалансированности развития регионов в рамках единой национальной экономической системы тем выше, чем меньше различия между регионами по каждому из выделенных выше критериев (чем ниже величина разрыва между ядром и периферией национальной экономической системы).

Использование такого подхода позволяет в конечном итоге прийти к выводу, что единство национальной экономической системы с точки зрения ее регионального строения обусловлено не просто наличием тех или иных экономических и социальных связей, но и степенью равномерности развития региональных подсистем по названной выше шкале критериев. На этой основе представляется возможным предложить модель, позволяющую в простейшем виде охарактеризовать уровень *целостности экономической системы в региональном разрезе*. В рамках этой модели уровень целостности национальной экономической системы будет прямо пропорционален среднему значению каждого из названных выше показателей развития (технологического, экономического и т.п.) для регионов, относящихся к группе ядра национальной экономики и обратно пропорционален для значения этих показателей для группы регионов, относящихся к группе периферии национальной экономики.

Позволим себе в этом тексте единственный комментарий, касающийся одного из самых острых вопросов развития экономики России — **реиндустриализации**. Этот вопрос тем более актуален, что именно процессы деиндустриализации одних подпространств мировой хозяйственной системы и активной индустриализации с переходом к высокотехнологичному производству других стали одной из важнейших причин отмеченных нами выше изменений в мировом экономико-политическом пространстве.

Хорошо известно, что в России наблюдаются глубокие региональные различия в уровне индустриального развития. Соответственно, различен и потенциал реиндустриализации, ибо последний, как показали наши предшествующие исследования (см.: [Барашкова и др., 2017]), в ряде случаев у регионов полупериферии выше, чем у ядра.

На наш взгляд, эти противоречия не отрицают правомерности и необходимости использования методологии мир-системного анализа, но указывают на то, что целостность экономики России в региональном

аспекте далека от оптимума. Выявить причины этого позволяет предложенный нами системный подход к исследованию региональных экономик как подсистем национальной экономической системы России, основанный на интеграции достижений различных школ экономической теории, в первую очередь на основе воспроизводственного подхода (подробнее см.: [Барашкова, 2019]).

Это обуславливает правомерность вывода о том, что решение задачи повышения уровня сбалансированности экономики России в пространственном аспекте предполагает комплексное решение проблем каждого из регионов **по всей системе параметров** с целью выравнивания не только уровней экономического развития, но и приведения в соответствие уровней технологического (в частности, соотношение технологических укладов, потенциал реиндустриализации и др.), экономического (измеряемого макроэкономическими индикаторами), социального (показатели, характеризующие меру социального неравенства, качество жизни и др.) и институционального развития.

Этот вывод может быть положен в основу объяснения того, почему проводимая в настоящее время политика донорского финансирования дотационных регионов дает весьма ограниченные результаты в деле подъема их экономик и мало способствует повышению уровня сбалансированности национальной экономической системы.

Причины малой эффективности политики донорского финансирования дотационных регионов заключаются в том, что проблемы относительно отстающих регионов носят системный характер и касаются всей совокупности их характеристик — от материально-технической базы до социальных отношений и институциональной среды. Простое выделение дополнительных финансовых ресурсов не решает ни одной из ключевых задач, которые стоят перед такими регионами, прежде всего задач целевого долгосрочного инвестирования в высокотехнологичные сферы производства, сопряженного с комплексной программой социального развития и институциональных трансформаций.

Продолжим аргументацию методики определения и обеспечения сбалансированности развития регионов в рамках национальной экономики. Соответственно, приближение к оптимальному уровню региональной сбалансированности развития экономики России предполагает решение задач по всему спектру показателей развития. В частности, не только задач повышения ВРП и развития технологий в регионах, которые относятся к периферии и даже к полупериферии национальной экономической системы, но и задач по снижению социально-экономического неравенства в регионах, которые мы отнесли к ядру национальной экономики, и т.п.

Следует отметить, что в научном и экспертном сообществе широко обсуждается позиция, что наиболее эффективным с точки зрения отдачи на вложенные средства является развитие страны за счет приоритетной поддержки отдельных регионов («точек роста»). Эта позиция восходит к исследованиям французской школы институционализма (Ф. Перру (2004) и др.). Наша позиция состоит в том, что выбор между поддержкой точек роста и выравниванием уровня социально-экономического развития зависит от состояния страны, цивилизационной специфики, проблем безопасности и общего уровня развития материально-технической базы и институтов. В любом случае ускоренное развитие одних регионов при отставании других снизит меру сбалансированности национальной экономики в пространственном разрезе. Поэтому этот путь возможен только тогда, когда (как, например, в случае с Китаем в 1960–1970-е гг.): а) такое развитие не создает значимых угроз для целостности и безопасности страны (т.е. не вызывает угроз дезинтеграции страны); б) отставание страны от наиболее развитых экономик велико; в) ресурсы малы; г) ускоренное сбалансированное развитие всей страны невозможно, то в этом случае можно осуществлять опережающее развитие за счет приоритетной поддержки только отдельных регионов.

Что касается России, то здесь ситуация существенно иная по всем аспектам а)–г). *В экономике РФ целесообразен акцент именно на сбалансированном пространственном развитии*, так как, в отличие от Китая, во-первых, для РФ значимы внешние угрозы и наличие негативного исторического опыта дезинтеграции экономики СССР; во-вторых, степень отставания современной России от передовых стран гораздо ниже, чем степень отставания Китая в 1970–1980-е гг. В-третьих, уровень предшествующего развития регионов РФ позволяет *в каждом* регионе страны выделить точки высокотехнологичного роста в той сфере, где регион обладает наибольшим потенциалом развития.

Эта рекомендация основана на акцентировании того факта, что высокотехнологичный прогресс многогранен: это может быть и высокотехнологичное сельское хозяйство, и образование, и высокотехнологичный транспортный хаб, и центр приоритетного развития информационных технологий и др. Более того, сырьевые регионы также могут применять высокотехнологичные и экологически чистые способы добычи полезных ископаемых и обеспечивать их глубокую переработку, становясь центрами прогресса пятого и шестого технологических укладов.

Основными направлениями решения названных выше задач становятся *дифференцированные по регионам: 1) развитие высокотехнологичного производства; 2) повышение человеческого потенциала; 3) снижение социального неравенства; 4) повышение качества институтов.*

Политика дифференцированного выбора приоритетов развития для каждого из регионов может стать новым шагом в регулировании регионального развития, так как в настоящее время федеральные власти устанавливают в большинстве случаев единые для всех регионов приоритеты, к тому же регулярно меняющиеся в зависимости от изменения общенациональных стратегических задач. В соответствии с предложенной выше методологией региональные приоритеты должны различаться, оставаясь в целом в русле общенациональных задач. В одних регионах приоритетом могут быть прежде всего реиндустриализация и технологическое перевооружение, в других — снижение социального неравенства, в третьих — повышение креативного потенциала совокупного работника региона и т.п.

Какие именно экономические и институциональные средства могут быть использованы для достижения кратко обоснованной выше цели достижения сбалансированного развития регионов РФ по всей названной выше совокупности параметров, т.е. для решения существующих проблем неравномерности регионального экономического развития? Ответ будет достаточно очевиден: прогрессирование тех социально-экономических отношений и институтов, которые предлагаются и для решения федеральных задач, только с учетом региональной специфики. В работах ведущих академических ученых нашей страны показано, что для выхода из существующей ситуации, характеризующейся все нарастающим отставанием экономики России от наиболее развитых стран, необходимо реализовывать стратегию не догоняющего, а опережающего развития (см., например: [Глазьев, 2010; Бодрунов, 2018а; Бугзалин, Колганов, 1996; 2017]).

Применительно к региональному аспекту в данном случае речь может идти не о перераспределении ресурсов от богатых регионов к бедным и не о слепом следовании модели сравнительных конкурентных преимуществ, реализация которой уже привела к глубоким региональным диспропорциям, а о стратегической программе прямого и косвенного селективного обеспечения опережающего развития ключевых для каждого региона высокотехнологичных производств и социальных объектов. Среди важнейших механизмов реализации таких программ выделим стратегическое планирование (см., например: [Клепач, 2016; Митяев, 2016; Бугзалин, Колганов, 2016б; Джаббаров, 2019]), активную промышленную политику, государственно-частное партнерство и интеграцию производства, науки и образования на макро-, мезо- и микроуровнях [Бодрунов, 2016б; Маслов, Яковлева, 2019; Маслов, 2020].

Реализация такой стратегии повышения уровня сбалансированности регионального развития как части общенациональной стратегии опережающего развития — это, на наш взгляд, главный путь решения поставленных

самой жизнью проблем преодоления глубоких противоречий в технологическом, экономическом и социальном развитии регионов РФ.

В заключение подчеркнем: повышение сбалансированности национальной экономики в региональном разрезе — это та цель, которая не может рассматриваться как высшая в рамках долгосрочной общенациональной стратегии. Если же мы выходим на постановку стратегических задач глобального масштаба, задач определения будущего, то любые программы развития регионов будут не более чем одним из средств решения глобальных проблем, таких, о которых пишет С. Д. Бодрунов в работах [Бодрунов, 2016а; 2018б], посвященных проблемам генезиса нового индустриального общества второго поколения и будущему рождению ноономики.

Литература

- Барашкова О. В. Оценка готовности регионов России к реиндустриализации: обоснование методики и анализ результатов // Экономическое возрождение России. 2017. № 4. С. 74–82.
- Барашкова О. В. Сравнительный анализ экономического развития регионов: от теоретических дискуссий к управлению региональным развитием // Проблемы теории и практики управления. 2019. № 2. С. 78–91.
- Бодрунов С. Д. Грядущее. Новое индустриальное общество: перезагрузка: НИО.2. 2-е изд., испр. и доп. СПб.: ИНИР им. С. Ю. Витте, 2016а.
- Бодрунов С. Д. Ноономика. Будущее: Четвертая технологическая революция обуславливает необходимость глубоких изменений в экономической и социальной жизни // Экономическое возрождение России. 2018а. № 2. С. 5–13.
- Бодрунов С. Д. Ноономика. М.: Культурная революция, 2018б.
- Бодрунов С. Д. Реиндустриализация: социально-экономические параметры реинтеграции производства, науки и образования // Социологические исследования. 2016б. № 2. С. 20–28.
- 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. Стратегия опережающего развития // Свободная мысль. 1996. № 9. С. 76–88.
- Бузгалин А. В., Колганов А. И. [Пост]классическая политическая экономия: потенциал решения проблем социально-экономической политики // Вопросы политической экономии. 2016а. № 2. С. 10–35.
- Бузгалин А. В., Колганов А. И. Планирование: потенциал и роль в рыночной экономике XXI века // Вопросы экономики. 2016б. № 1. С. 63–80.
- Бузгалин А. В., Колганов А. И. О стратегии опережающего развития России // Проблемы теории и практики управления. 2017. № 7. С. 34–50.

- Бухарин Н. И. Мировое хозяйство и империализм (экономический очерк). Пг., 1918.
- Валлерстайн И. Исторический капитализм. М.: КМК, 2008.
- Глазьев С. Ю. Стратегия опережающего развития России в условиях глобального кризиса. М.: Экономика, 2010.
- Глазьев С. Ю. Современная теория длинных волн в развитии экономики // Экономическая наука современной России. 2012. № 2. С. 27–42.
- Джаббаров Д. Б. Большие данные, плановая экономика и государство // Вопросы политической экономии. 2019. № 4. С. 96–101.
- Клепач А. Н. Поворот к стратегическому планированию: тернии и перспективы // Вопросы политической экономии. 2016. № 1. С. 44–63.
- Ленин В. И. Империализм как высшая стадия капитализма // Ленин В. И. Полн. собр. соч. Т. 27. М.: Политиздат, 1969. С. 299–426.
- Маслов Г. А. Производство, наука и образование в эпоху трансформаций: Россия в (де)глобализирующемся мире // Экономическое возрождение России. 2020. № 1. С. 56–62.
- Маслов Г. А., Яковлева Н. Г. Производство. Наука. Образование в России: технологические революции и социально-экономические трансформации // Экономическое возрождение России. 2019. № 1. С. 58–64.
- Митяев Д. А. Система стратегического планирования: попытка политэкономического подхода // Вопросы политической экономии. 2016. № 1. С. 64–77.
- Перру Ф. Политика гармонизированного роста // Мировая экономическая мысль: сквозь призму веков. В 5 т. Т. IV. М., 2004.
- Пороховский А. А. Современный кризис: взгляд политэконома // Альтернативы. 2009. № 1.
- Пороховский А. А. Вектор мировой экономики после экономического кризиса 2007–2009 годов // Долговая проблема как феномен XXI века / под ред. А. А. Пороховского. М.: МАКС Пресс, 2014. С. 9–19.
- Amin S. Capitalism in the Age of Globalization. The Management of Contemporary society, L. — N.Y., 1997.
- Amin S. The Law of Worldwide Value. New York: Monthly Review Press, 2010.
- Desai R. Geopolitical Economy: After US Hegemony, Globalization and Empire. Pluto Press, 2013.
- Harvey D. The “New” Imperialism: Accumulation by Dispossession // Socialist Register. 2004. No. 40.
- Luxemburg R. Die Akkumulation des Kapitals. Ein Beitrag zur ökonomischen Erklärung des Imperialismus. Berlin: Buchhandlung Vorwärts Paul Singer G.m.b.H., 1913.
- Wallerstein I. World-system analysis. An Introduction. Durham, 2004.
- World Economic Outlook, April 2020: The Great Lockdown. Washington: IMF, 2020. Statistical Appendix, p. 7. URL: <https://www.imf.org/en/Publications/WEO/Issues/2020/04/14/weo-april-2020> (дата обращения: 20.08.2020).

14. НЕСОСТОЯТЕЛЬНОСТЬ «ТЕОРИИ СРАВНИТЕЛЬНЫХ ПРЕИМУЩЕСТВ» (К РАЗРАБОТКЕ ФУНДАМЕНТАЛЬНОЙ ТЕОРИИ ВНЕШНЕЙ ТОРГОВЛИ)¹

Сорокин А. В.

Глава посвящена разработке фундаментальной теории внешней торговли, основы которой заложены в «Капитале» К. Маркса. Эта теория — часть общей модели современной рыночной экономики, изложенной в монографиях [Сорокин, 2016; 2020]. Аргументируется несостоятельность теории сравнительных преимуществ Рикардо, в которой не учитываются особенности действия закона стоимости в интернациональном применении. Эта теория ориентирует Россию на экспорт естественных природных ресурсов, на сворачивание научных исследований и разработок экспортной высокотехнологичной продукции. По Рикардо внешняя торговля не увеличивает стоимостного богатства страны. Его теория базируется на стоимостной эквивалентности международного обмена, рост производительности не меняет стоимости экспортируемой / импортируемой товарной массы, хотя стоимость единицы товара понижается. По Марксу на мировом рынке более производительный труд принимается в расчет как более интенсивный, стоимость единицы товара не понижается до тех пор, пока конкуренция не вынудит понизить продажную цену до стоимости.

Разработка фундаментальной теории требует анализа действия закона стоимости и закона образования общей нормы прибыли посредством конкуренции в национальном и интернациональном применении (на уровне первого и третьего томов «Капитала»).

Двигателем внешней торговли являются не сравнительные преимущества, а стремление к более высокой норме прибыли. Наибольшую прибыль Россия может получать при экспорте высокотехнологичных товаров, что предполагает развитие образования и науки. Внешняя торговля может и должна увеличивать стоимостное богатство страны.

¹ В основе главы — статья с аналогичным названием в: Вопросы политической экономики. 2020. № 4.

Сверхдоходы от экспорта природных ресурсов должны не стерилизоваться, а превращаться в инвестиции.

В 1992 г. Правительство России направило в МВФ письмо о намерениях. В нем отмечалось, что Россия обладает большими запасами природных ресурсов, а потому в соответствии с теорией сравнительных преимуществ Рикардо она должна специализироваться на их экспорте, в то время как научный потенциал является избыточным. Мы не можем подтвердить это положение ссылкой, поскольку письмо не было опубликовано, выдержки из него приводил проф. И.П. Фаминский в выступлении на экономическом факультете МГУ. Реальным подтверждением является практика внешнеторговой деятельности России.

В «Капитале» К. Маркс дал научную критику классиков, но в нем нет критики теории сравнительных преимуществ. В плане шести книг намечалась пятая книга «О внешней торговле». В «Капитале» отсутствует глава или параграф о внешней торговле, но в нем выдвигается положение об особенностях применения закона стоимости на мировом рынке, лежащее в основе фундаментальной теории внешней торговли.

Особенности закона стоимости на мировом рынке в первом томе «Капитала» рассматриваются на абстрактном уровне стоимости товаров ($C + V + M$). Но она может быть развита на уровне образования общей нормы прибыли и цены производства, на уровне рыночной стоимости и рыночной цены, на уровне третьего тома.

При экзотерическом изложении теории «сравнительных преимуществ» обычно обращают внимание на количественные показатели «вина из Португалии» и «сукна из Англии», но главное в ней не натуральные, а стоимостные показатели. Рикардо начинает главу 7 «О внешней торговле» словами: «Никакое расширение внешней торговли не может увеличить непосредственно сумму стоимостей в стране, хотя оно и будет очень сильно способствовать увеличению массы товаров, и, следовательно, количества жизненных удобств. Так как стоимость всех иностранных товаров измеряется количеством продуктов нашей земли и труда, которое отдается в обмен на них, то мы не будем иметь больше стоимостей, если вследствие открытия новых рынков будем получать вдвое большее количество иностранных товаров в обмен на данное количество наших. Если количество иностранных товаров, которое (купец. — С.А.) может продать на английском рынке за 1200 ф. ст., то стоимость ввозимых товаров не увеличится и не уменьшится вследствие увеличения или уменьшения количества иностранных товаров. Ввозит ли он, например, 25 или же 50 бочек вина, на его барышах это несколько не отражается, раз он продает в первом случае 25, а во втором — 50 бочек

за одну и ту же сумму в 1200 ф. ст. В обоих случаях в Англию ввозится одинаковая стоимость» [Рикардо, 1955, с. 112].

Это положение содержит два важных момента. Во-первых, по Рикардо, закон стоимости, предполагающий стоимостную эквивалентность обмена, действует одинаковым образом как внутри страны, так и за ее пределами. Во-вторых, рост производительной силы труда в стране-экспортере с 25 до 50 бочек не дает этой стране никаких преимуществ: общая стоимость остается неизменной, хотя стоимость единицы товара (одной бочки) понижается с 48 до 24 ф. ст. в денежном выражении. Стране-экспортеру нет смысла повышать производительную силу труда. Но и Англии нет смысла повышать производительность труда, поскольку «стоимость всех иностранных товаров измеряется количеством продуктов нашей земли и труда, которое отдается в обмен на них», т.е. повышение производительной силы труда не меняет величины стоимости товарной массы, а лишь понижает стоимость единицы товара. По Рикардо внешняя торговля не повышает нормы прибыли (за исключением тех случаев, когда она ведет к удешевлению товаров для наемных работников и, соответственно, к понижению заработной платы).

И главное: «Никакое расширение внешней торговли не может увеличить непосредственно сумму стоимостей в стране» [Рикардо, 1955, с. 112], т.е. *внешняя торговля не может увеличить общественное стоимостное богатство*¹. Она ведется с целью расширения ассортимента.

В международной торговле страны могут *использовать только свои естественные, или природные, преимущества*: «Вино должно производиться во Франции и Португалии, хлеб должен возделываться в Америке и Польше, а различные металлические изделия и другие товары должны изготовляться в Англии» [Рикардо, 1955, с. 116]. В современных

¹ Теория сравнительных преимуществ лежала в основе «стерилизации рубля», которая стала использоваться в России с 2002 г., как утверждалось «в связи с необходимостью снижения инфляции» в результате роста мировых цен на нефть, но на деле — исходя из положения Рикардо о том, что торговля не может увеличить стоимостное богатство, а раз так, то она ведет только к инфляции. При этом не учитывалось, что стерилизация означала снижение возможности кредитовать национальную экономику и расширенное воспроизводство со стороны коммерческих банков (Стерилизация денежной массы: механизм и инструменты (или зачем нам ОФЗ в период профицита). URL: <https://smart-lab.ru/blog/532261.php>. (дата обращения: 20.05.2020)).

Между тем борьба с инфляцией включает два аспекта: борьба с монетарной инфляцией за счет повышения стоимости денежной единицы и борьба с инфляцией издержек за счет понижения стоимости единицы товара, в результате роста производительной силы труда. Лучший способ борьбы с инфляцией — это капиталовложения в высокотехнологичные производства.

условиях высокотехнологичные товары должны производиться в США, Европе (или в Китае), а удел России — специализироваться на производстве и экспорте полезных ископаемых, нефти и газа. Все остальное целесообразно покупать на мировом рынке.

Теория, на первый взгляд, убедительная, но, как показывает анализ, глубоко ошибочная.

Основы фундаментальной теории внешней торговли изложены в «Капитале» Маркса: **«Закон стоимости в его интернациональном применении претерпевает... значительные изменения благодаря тому, что на мировом рынке более производительный национальный труд принимается в расчет тоже как более интенсивный, если только конкуренция не принудит более производительную нацию понизить продажную цену ее товара до его стоимости»** [Маркс, 1960, с. 571].

России выгодно развивать наукоемкие высокотехнологичные экспортные производства. В примере Рикардо повышение производительной силы в стране-экспортере с 25 до 50 бочек не означает понижения ее стоимости в два раза с 48 до 24 ф. ст. Стоимость понизится внутри страны, но в случае экспорта в другие страны они будут продаваться по 48 ф. ст. (как если бы повысилась не производительность, а интенсивность труда) до тех пор, пока конкуренты не принудят понизить цену до стоимости.

Стоимость внутри страны и за ее пределами различна: «Цена ноутбуков в США значительно ниже, чем даже в Европе. Вообще, стоит отметить, что покупка электроники из США является более выгодной, нежели в локальных магазинах любого российского города. Например, iPad из Америки в зависимости от модели стоит от 499\$ до 699\$, аналогичная модель в России — не менее 1000\$, iPhone из США обойдется также вполтину дешевле. Стоимость ноутбука серии MacBook в России колеблется от 45 до 55 тысяч рублей, в то время как ноутбук из США обойдется всего в 25–35 тысяч рублей. Такая же история с ноутбуками серии MacBook Pro. Стоимость самого дорого ноутбука из Америки составит порядка 45–65 тысяч рублей, в России же цена уже вырастет до 65–95 тысяч рублей»¹.

Электроника в США стоит дешевле, чем в России. Понижение цены в России возможно, только «если конкуренция (Южной Кореи и Китая. — С.А.) не принудит более производительную нацию (т.е. США. — С.А.) понизить продажную цену ее товара до его стоимости» [Маркс, 1960, с. 571].

¹ Покупка электроники в США. URL: <https://usdenim.ru/tovary-iz-ameriki/iz-ameriki/pokupka-elektroniki-v-ssha/> (дата обращения: 20.05.2020).

Закон стоимости в национальном и интернациональном применении как основа фундаментальной теории внешней торговли (на уровне первого тома «Капитала»)

При сравнении фундаментальной теории и теории сравнительных преимуществ необходимо учитывать, что категории Рикардо и Маркса не идентичны. Сравнивая стоимости вина и сукна, Рикардо пишет, что производство сукна в Англии требует труда 100 рабочих в течение года, а производство вина в Португалии — 80 человек в течение года, т.е. рассматривает живой труд, обычно измеряемый «человеко-часами». Он разделяет теорию стоимости Смита, суть которой изложена в первых строках «Исследования...»: «Годичный труд каждого народа представляет собою первоначальный фонд, который доставляет ему все необходимые для существования и удобства жизни продукты, потребляемые им в течение года и состоящие всегда или из непосредственных продуктов этого труда, или из того, что приобретается в обмен на эти продукты у других народов» [Смит, 2007, с. 65]. Годичный труд — живой труд, измеряемый человеко-часами, или человеко-днями (Смит и Рикардо принимали продолжительность рабочего за неизменную величину). В терминологии «Капитала» речь идет о новой стоимости ($V + M$). У Маркса стоимость содержит не только живой (кристаллизация человеко-часов), но и прошлый труд (стоимость потребленного переменного капитала — стоимость предмета труда; вспомогательных средств труда — электричество, бензин и т.п.; перенесенную стоимость собственно средств труда — амортизацию). Структура товарной стоимости — это $C + V + M$, где C равно стоимости потребленного постоянного капитала (K_C); V — стоимости переменного капитала (K_V) или стоимости рабочей силы; а M — прибавочная стоимость.

Пример действия закона стоимости в условиях роста производительной силы труда на национальном уровне

На рис.16, а дается графическая формализация производства предприятия, производящего товары по средним отраслевым условиям.

На схеме две оси X : верхняя — РД, нижняя — выпуск. Столбец слева отражает структуру стоимости единицы продукции, произведенной за 1 ч: $7C + 3V + 2M$. Стоимость всей товарной массы $84C + 36V + 24M$ (в ч ОНРВ). Общие условия: стоимость рабочей силы — 36 ч ОНРВ, стоимость одной рабочей силы — 7,2 ч ОНРВ, 5 занятых, рабочий день (РД) — 12 ч, новая стоимость — 60 ч ОНРВ (60 чел.-ч, которые вырабатывают 5 занятых за 12-часовой рабочий день (РД),

кристаллизуются в 60 ч ОНРВ стоимости), потребленный постоянный капитал на единицу продукции — 7 ч ОНРВ, выпуск — 12 ед. На единицу товара затрачивается общественно необходимое рабочее время. Индивидуальная стоимость единицы товара (СЕТ) совпадает с общественной. Стоимость одного рубля — 1 ч ОНРВ.

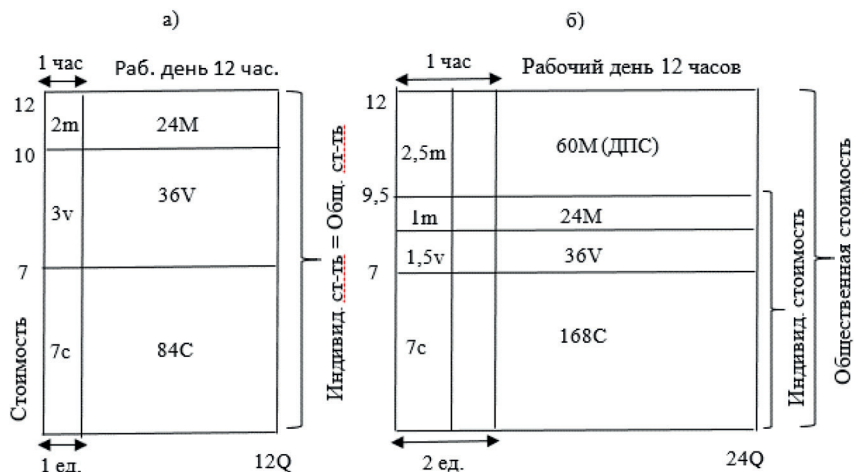


Рис. 16. Стремление к получению добавочной прибавочной стоимости на отдельном предприятии — драйвер повышения производительной силы труда и понижения стоимости единицы товаров на национальном уровне

В микроэкономике применяется натуральная «производственная функция», т.е. зависимость между количеством применяемых факторов производства и объемом выпускаемой продукции в единицу времени в натуральном выражении. $Q = f(K, L, T...)$, где Q — выпуск, K — капитал, T — земля. Простейшие $Q = f(L)$, $Q = f(K, L)$. В «Капитале» выводится стоимостная «производственная функция», а точнее не функция, а формула капиталистического процесса производства: $СТ = C + V + M$, где $C = K_c$ (потребленному постоянному капиталу), $V = K_v$ (переменному капиталу), $M = K_p m'$. В нашем примере стоимость равна $84C + 36V + 24M$. Если известна стоимость факторов производства — K_c и K_v , то можно рассчитать стоимость выпуска.

Предположим, что «предприниматель-новатор» удваивает выпуск при неизменных количестве занятых, продолжительности рабочего дня, стоимости рабочей силы, затратах постоянного капитала на единицу продукции.

Высота нижнего прямоугольника (рис. 16, б) неизменна — 7 ч ОНРВ. А вот новая стоимость ($V + M$), приходящаяся на единицу продукции, сократилась в два раза (с 5 до 2,5). Ее общая величина не изменилась:

5 занятых за 12-часовой рабочий день по-прежнему дают 60 чел.-ч, которые кристаллизуются в 60 ч ОНРВ новой стоимости ($V + M$). Но эта стоимость распределяется между удвоенным количеством потребительских стоимостей.

По формуле стоимостной «производственной функции» индивидуальная стоимость товарной массы составит $СТ_{\text{Инд}} = 7 \cdot 24C + 36V + 36 \cdot (24/36)M = 168C + 36V + 24M = 228$ ч ОНРВ, а индивидуальная стоимость единицы товара $СЕТ_{\text{Инд}} = 7C + 1,5V + 1M = 9,5$ ч ОНРВ.

Стоимость — это не кристаллизация затрат фактического (индивидуального) абстрактно человеческого труда, а кристаллизация общественно необходимого времени (ОНРВ), т. е. времени, которое общество «готово выделить» на изготовление потребительной стоимости. Если индивидуальная стоимость ниже общественной, то предприниматель получает добавочную прибавочную стоимость. Если она выше общественной, то теряет, поскольку часть рабочего времени не кристаллизуется в стоимости.

Индивидуальная стоимость товара — 9,5 ч ОНРВ, но предприниматель может продавать товары: 1) по общественной стоимости — 12 ч ОНРВ, получая, кроме нормальной прибавочной стоимости 24 ч ОНРВ, еще и добавочную 60 ч ОНРВ; 2) по стоимости ниже общественной, но выше индивидуальной, т.е. ниже 12, но выше 9,5. Это логично при том, что надо обеспечить сбыт удвоенного количества товаров. Примером могут служить магазины Ikea, Ашан, Леруа Мерлен, в которых цены ниже, чем у конкурентов, но средний кассовый чек выше.

В микроэкономическом описании эта ситуация отражена «совершенной конкуренцией», т.е. состоянием рынка, когда отдельные продавцы и покупатели не могут влиять на цену. Наш новатор является Price Taker («ценополучателем»), а не Price Maker («устанавливающим цену»).

Продолжительность периода получения добавочной прибавочной стоимости зависит от того, как быстро другие капиталисты смогут освоить «прибыльные технологии». Но в результате конкуренции средняя общественная стоимость единицы товара понижается и в конце концов становится равной индивидуальной стоимости товара «новатора» — 9,5 ч ОНРВ. Капиталист перестает получать добавочную, но продолжает получать нормальную прибавочную стоимость.

Стремление к добавочной прибавочной стоимости (прибыли) стимулирует повышение производительности. Вот вывод Института МакКинзи: «...более производительное предприятие является более прибыльным. Со временем высокая прибыльность высокопроизводительных предприятий привлечет в отрасль новых участников рынка. По мере того, как они будут достигать более высоких показателей производительности, показатели прибыльности компаний будут сближаться.

В таких условиях единственный способ достижения более высокой прибыльности — поднять планку производительности выше, чем уровень конкурентов. Если в результате этого предприятию удастся достичь более высокой производительности, оно сможет опять быть более прибыльным, чем конкуренты, но только до тех пор, пока те снова не подтянутся до его уровня. Другими словами, в условиях динамичного мира прибыльность — недолговечная награда за усилия по повышению производительности.

Таким образом, по мере либерализации и глобализации рынков единственный надежный путь повышения прибыльности компаний будет состоять в постоянном повышении производительности по сравнению с конкурентами»¹.

На национальном уровне рост производительной силы позволяет отдельным капиталистам-пионерам получить добавочную прибавочную стоимость / прибыль путем продажи товаров по прежней или пониженной стоимости, превышающей индивидуальную стоимость единицы товара. Постепенно все капиталисты отрасли переходят на новые технологии, а стоимость товаров понижается до индивидуальной стоимости новатора и ниже. С ростом производительной силы труда стоимости товаров их цены (стоимости, относительно измеренные деньгами) понижаются.

Но на мировом рынке страны представлены не индивидуальными, а национальными стоимостями. Стоимость всех товаров понижается с 12 до 9,5 и ниже, в то время как на мировом рынке первоначально товары продаются по стоимости 12 ч ОНРВ за единицу, как если бы рост количества был вызван повышением интенсивности труда.

Внешняя торговля однородными товарами, произведенными с различной производительностью с учетом структуры товарной стоимости

Наиболее сложным в теории является не вопрос об импорте товаров, которые не производятся в данной стране, а международная торговля однородными товарами. В отличие от теории сравнительных преимуществ и современных экзотерических теорий внешней торговли мы можем использовать структуру стоимости $C + V + M$.

Возьмем три страны с одинаковыми условиями, которые различаются только по показателю производительной силы труда (ПР) и производят однородные товары (например, сливочное масло). В первой стране (рис. 17, а) средняя производительность и СЕТ составляют 12 ч ОНРВ.

¹ Экономика России: рост возможен. Исследование производительности ключевых отраслей. McKinsey Global Institute. М., 1999. URL: <http://bsmei.narod.ru/dp/McK/metod.pdf/> (дата обращения: 20.05.2020).

Во второй стране (рис. 17, б) — самая высокая производительная сила и самая низкая стоимость единицы товара (9,5 ч ОНРВ), в третьей стране (рис. 17, в) — самая низкая производительность и высокая стоимость единицы товара (13 ч ОНРВ).

Две первые схемы совпадают со схемами роста производительности внутри страны, но здесь речь идет о разных странах. Для наглядности мы взяли равные величины потребленного постоянного капитала на единицу продукции (7 ч ОНРВ) и сохранили различный выпуск (12, 24 и 12), хотя строгий анализ требует расчета на единицу продукции, при том что возможны различные варианты прямо и разнонаправленных изменений постоянного и переменного капитала для понижения стоимости единицы товара или для повышения производительной силы труда. Можно условно назвать первую страну «Европой», вторую — «США», а третью — «Россией».

Каким будет экспортно-импортное «поведение» первой страны? Прибавочная стоимость при реализации внутри страны — 24 ч ОНРВ.

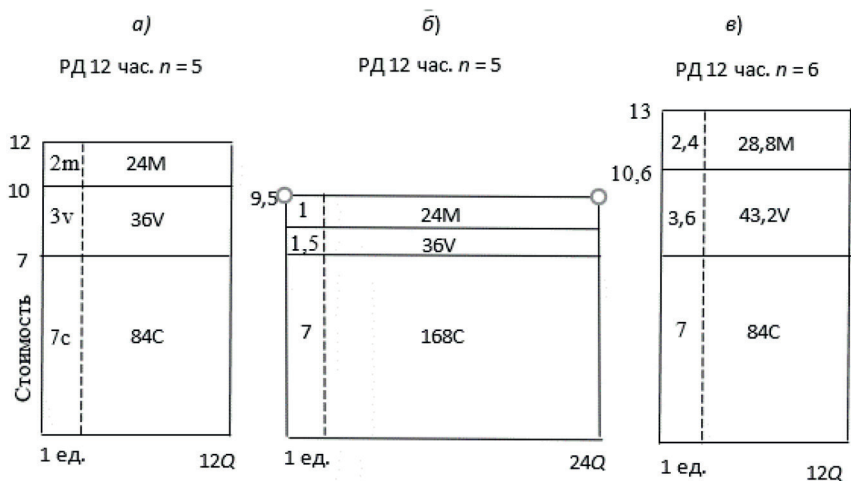


Рис. 17. Экспортно-импортное «поведение» стран с различной производительностью

1. Экспорт во вторую страну нецелесообразен, поскольку при реализации по стоимости (цене) 9,5 ч ОНРВ за единицу невозможно возместить капитал, авансированный на единицу продукции: 10 (K_c и K_v).
2. Выгоден экспорт в третью страну по стоимости (цене) выше 12 и, для успешной конкуренции, ниже 13. Этот экспорт увеличивает стоимостное богатство страны, или прибавочную стоимость, получаемую в первой стране.

3. Если ставится цель вытеснения местных производителей и захвата рынка в третьей стране, то в течение определенного периода можно продавать по стоимости, выше стоимости элементов производства, т.е. выше 10, но ниже 10,6 (демпинг), а после закрытия местных предприятий, которые не смогут возместить капитал, авансированный на единицу продукции, равный 10,6 (K_c и K_v), повысить цены.
4. Всячески препятствовать, запретить или существенно ограничить экспорт второй страны (протекционизм), поскольку реализация товаров выше 9,5, но ниже 10 ч ОНРВ приведет к разорению национальных производителей данного товара.
5. Всячески препятствовать, запретить или существенно ограничить мерами протекционизма экспорт из третьей страны по демпинговым ценам, т.е. выше 10,6 и ниже 12, чтобы исключить конкуренцию с местными производителями.

Дадим определения демпинга и протекционизма с позиций стоимостной структуры товаров.

Демпинг — продажа товаров третьим странам по стоимости, ниже национальной стоимости и, соответственно, по ценам ниже внутренних цен (но выше национальной стоимости элементов производства $C + V$ на единицу товара).

Протекционизм — ограничение импорта товаров, стоимость ($C + V + M$) и, соответственно, цена (относительное измерение стоимости в деньгах) которых ниже национальной стоимости и цены страны экспортера, а также ограничение ввоза товаров по демпинговым ценам, т.е. по ценам ниже национальной стоимости стран-экспортеров (выше $C + V$, но ниже $C + V + M$).

Каким будет экспортно-импортное «поведение» второй страны? Прибавочная стоимость при реализации внутри страны — 24 ч ОНРВ.

1. Целесообразен экспорт в первую и вторую страны по стоимости (цене) выше 9,5 ч ОНРВ, но не выше 12 (в первой стране) и не выше 13 в третьей. Вопреки теории сравнительных преимуществ внешняя торговля увеличивает стоимостное богатство второй страны.
2. Если ставится цель вытеснения местных производителей, то в первой стране надо продавать выше 9,5, но ниже 10 ($C + V$), в третьей стране — ниже 10,6 ($C + V$), а после разорения национальной отрасли следует повысить цены.
3. Страна с самым высоким уровнем производительности не нуждается в протекционистских мерах, напротив, ее задачей является принуждение к свободной торговле, или борьба с протекционистскими мерами второй и третьей стран.

Каким должно быть экспортно-импортное «поведение» третьей страны?

1. Экспорт по демпинговым ценам (выше 10,6, ниже 12) возможен только в первую страну.
2. Импорт товаров (без разорения предприятий отрасли) возможен из первой страны (при условии продажи выше 10,6). Введение частичных протекционистских мер по отношению к первой стране.
3. Введение протекционистских мер, полностью исключающих импорт товаров из второй страны.
4. Мы рассматривали случай, когда в третьей стране уже имеет место производство товаров, которые также выпускаются в первой и второй странах. Но возможен случай, когда эти товары пока еще не производятся, но потенциально могут производиться (как, например, смартфоны, отдельные виды продукции сельского хозяйства и т.п.). В этом случае экспорт из первой и второй стран делает производство этих товаров с самого начала невозможным, поскольку при низком уровне производительной силы труда цены импортируемых товаров будут ниже себестоимости товаров, планировавшихся к выпуску. Здесь единственным вариантом является полный запрет на ввоз товаров. Примером могут служить контрсанкции, введенные Россией в 2014 г., которые позволили начать производство «французских» сыров и ряда сельскохозяйственных продуктов.

Государства стран с низкой производительной силой труда (по данному товарному виду) применяют политику протекционизма, т.е. ограничения импорта из стран с высокой производительной силой. В первой половине прошлого века такую политику активно проводили США. После того как США вышли в лидеры по производительности, политику протекционизма сменила политика свободного рынка (глобализации), предполагающая открытие рынка других стран для американских товаров. В последние годы в связи с изменением баланса сил и появлением высокопроизводительных предприятий в других странах (например, компания Huawei в Китае) США перешли к политике протекционизма.

Вопреки теории «сравнительных преимуществ» России необходимо повышать производительную силу труда и использовать весь арсенал необходимых для этого инструментов. Речь идет не только о контрсанкциях, но и о привлечении иностранного капитала с целью передачи технологий, локализации производства и т.п.

Закон выравнивания общей нормы прибыли посредством конкуренции в национальном и интернациональном применении. Конкретизация фундаментальной теории внешней торговли на уровне цены производства, рыночной стоимости и рыночной цены (на уровне третьего тома «Капитала»)

В первом томе «Капитала» сообщается, что если внутри страны устанавливается национальная стоимость, то для мирового сообщества — интернациональная стоимость и, соответственно, мировая цена. Но процесс образования национальной стоимости находит свое завершение на уровне третьего тома: закон средней нормы прибыли приводит к образованию цены производства и уже на этом уровне к образованию национальной рыночной стоимости и национальной цены.

Образование средней (общей) нормы прибыли и цены производства на национальном уровне

На национальном уровне исторически и логически первичной является реализация товаров по произведенной в отраслях I, II и III стоимости ($C + V + M$) (табл. 22). Реализация по стоимости — обратная сторона неравенства норм прибыли и различной массы прибыли на равный капитал (K). По Марксу, «различие между средними (отраслевыми. — С.А.) нормами прибыли не может существовать без разрушения всей системы капиталистического производства» [Маркс, 1961, с. 167]. В современной терминологии речь идет о «голландской болезни» и деиндустриализации экономики. В отрасли I норма прибыли — 5%, в отрасли II — 25%, в отрасли III — 45%. Очевидно, что капитал из отрасли I (высокотехнологичной, «капиталоемкой» отрасли) будет мигрировать в «трудоемкую» отрасль III с низким органическим строением капитала. К отрасли III относятся добывающая¹, лесная, рыбная и другие виды промышленности, в которых предмет труда — бесплатное вещество природы.

В 2018 г. в России рентабельность проданных товаров и рентабельность активов соответственно составили: всего — 12,3 и 6,4%; в сельском, лесном хозяйстве, охоте, рыболовстве и рыбоводстве — 20,2 и

¹ «В собственно добывающей промышленности, где один элемент постоянного капитала, сырой материал, совершенно отпадает и где — за исключением отраслей, в которых часть, состоящая из машин и прочего основного капитала, очень значительна, — безусловно преобладает самое низкое строение капитала» [Маркс, 1962, с. 333].

Таблица 22

От реализации товаров по стоимости к реализации по цене производства

Отр	K	K_c	K_v	m'	M	$p'_{отр}$	$p_{отр}$	K_{Cl}	K		СТ	ПС (Q)	СЕТ	
Σ	6000	4500	1500		1500		1500	1500	3000		4500			
а) Реализация по стоимости и различие отраслевых норм прибыли														
I	2000	1900	100	100	100	5	100	900	1000		1100	10	110	
II	2000	1500	500	100	500	25	500	500	1000		1500	10	150	
III	2000	1100	900	100	900	45	900	100	1000		1900	10	190	
б) Реализация по цене производства: общая норма прибыли														
						p'_{cp}	p_{cp}			ЦП				ЦПЕТ
I	2000	1900	100	100	100	25	500	900	1000	1500	1100	10	110	150
II	2000	1500	500	100	500	25	500	500	1000	1500	1500	10	150	150
III	2000	1100	900	100	900	25	500	100	1000	1500	1900	10	190	150

K_{Cl} — потребленный постоянный капитал; k — издержки производства товаров; $p'_{отр}$ — отраслевая норма прибыли; p'_{cp} — средняя норма прибыли; p_{cp} — средняя прибыль; ЦП — цена производства товарной массы; СЕТ — стоимость единицы товара; ЦПЕТ — цена производства единицы товара.

7,1%; в добыче полезных ископаемых — 33,6 и 17,3%, в обрабатывающих производствах — 12,8 и 6% (в том числе: в производстве компьютеров и оптических изделий — 14,0 и 5,9%; в производстве электрического оборудования — 8,4 и 7,2%; в производстве машин и оборудования, не включенных в другие группировки, — 4,8 и –3,7%) [Россия в цифрах, 2019, с. 260–261]. Налицо существенное различие отраслевых норм прибыли, свидетельствующее о том, что процесс их выравнивания в России еще не завершен.

Почему же «различие отраслевых норм прибыли не может существовать без разрушения всей системы капиталистического производства» [Маркс, 1961, с. 167]? И как это применимо к современным условиям в России?

Различие отраслевых норм прибыли ведет к переливу капиталов из отраслей I и II в отрасль III с высокой нормой прибыли и низким органическим строением капитала, к оттоку капитала из высокотехнологичных капиталоемких отраслей. В литературе этот феномен получил название «голландской болезни».

Если перелив в высокоприбыльные отрасли затруднен, то капитал будет выводиться за границу.

В развитой экономике процент — часть средней прибыли. В условиях различия отраслевых норм прибыли ЦБ будет стремиться установить ставку процента, близкую к норме прибыли отрасли III (здесь — ниже 45%), что приведет к «отсечению от кредитов» капиталоемких и высокотехнологичных отраслей.

Если реализация идет по цене производства, включающей издержки и среднюю прибыль, то капиталисты всех трех отраслей будут заинтересованы в инновациях и повышении производительной силы труда для сокращения издержек производства и получения добавочной прибыли. Если реализация идет по стоимости, то отрасли с низким оргстроением и высокой нормой прибыли не заинтересованы в высоких технологиях, а у отраслей с высоким оргстроением и низкой нормой прибыли нет возможности финансировать научно-технические разработки.

Механизм межотраслевой конкуренции заключается в постоянной миграции и иммиграции капитала. Отток капитала из отраслей I и II в отрасль III приводит к дефициту продукции первых двух отраслей, превышению рыночной цены над рыночной стоимостью и повышению нормы прибыли в этих отраслях. Приток капитала в отрасль III приводит к избытку товаров, рыночные цены становятся ниже рыночной стоимости, норма прибыли падает. Начинается отток капитала из отрасли III в отрасль I с более высокой нормой прибыли. Устанавливается равновесие спроса и предложения и происходит выравнивание нормы прибыли. Выравнивание общей нормы прибыли посредством межотраслевой конкуренции (миграции и иммиграции капитала) — постоянный итеративный процесс.

Выравнивание нормы прибыли проявляется в повышении цен на товары отраслей с высоким органическим строением (I) и понижением цен на товары с низким органическим строением (III).

Образование средней нормы прибыли и цены производства на интернациональном уровне — основа фундаментальной теории внешней торговли разнородными товарами. Мировые цены как цены производства (издержки плюс мировая средняя прибыль)

В первом томе «Капитала» речь идет о национальной и интернациональной стоимости, имеющих денежное выражение (цену). По логике эти положения могут быть конкретизированы на уровне третьего тома. Речь должна идти не о стоимости и ее денежном выражении — цене,

а о модификации стоимости — интернациональной (мировой) цене производства, возникающей в результате образования интернациональной средней нормы прибыли, а затем об интернациональной рыночной стоимости и интернациональной рыночной цене. Кратко остановимся на некоторых моментах фундаментальной теории внешней торговли.

Закон образования средней нормы прибыли — объективный закон, который действует не только на национальном, но и на интернациональном уровне, хотя его значение оспаривалось¹. С точки зрения Рикардо внешняя торговля не влияет на норму прибыли, если только не ведет к понижению зарплаты. Существующие экзотерические теории внешней торговли² объясняют этот процесс различными факторами, но не могут прийти к выводу, что «главным двигателем» внешней торговли является стремление к получению более высокой нормы и, соответственно, массы прибыли, чем на национальном уровне.

Фундаментальная теория внешней торговли призвана объяснить торговлю не только однородными, но и разнородными товарами, производимыми капиталами с высоким, средним и низким органическим строем (в капиталоемких и трудоемких отраслях) в различных странах.

Россия, например, экспортирует не только нефть и газ, но и современное вооружение, атомные электростанции. Поэтому анализ внешнеторговых отношений должен вестись по отраслям, продукция которых идет на экспорт.

Будем исходить из того, что в России имеет место различие отраслевых норм прибыли, т.е. средняя норма прибыли еще не сложилась, в то время как на мировом рынке она устанавливается на уровне 25%.

Рассмотрим вариант включения России в мировой рынок с продукцией отрасли I с 5%-й нормой прибыли при предположении, что на мировом рынке установилась средняя норма прибыли 25%. Капиталам отрасли I выгоднее реализовывать свою продукцию за рубежом, чем внутри страны. Примеры: производство вооружений, строительство атомных станций, самолетостроение.

¹ «Говорят, — писал И. В. Сталин, — что закон средней нормы прибыли является основным экономическим законом современного капитализма. Это неверно... Современный монополистический капитализм требует не средней прибыли, а максимума прибыли... Более всего подходит к понятию основного экономического закона капитализма закон прибавочной стоимости, закон рождения и возрастания капиталистической прибыли» [Сталин, 1952, с. 38]. В модели «Капитала» каждый последующий закон является конкретизацией предыдущего. Закон средней прибыли — конкретизация закона стоимости (и прибавочной стоимости).

² Рассмотрение и анализ существующих экзотерических теорий внешней торговли, отражающих отдельные моменты проявления фундаментальной экзотерической теории, выходят за рамки главы.

Рассмотрим вариант включения России в мировой рынок с продукцией отрасли III с 45%-й нормой прибыли. Образование средней нормы прибыли — итеративный процесс, который начинается с произведенной стоимости, а затем (в результате конкуренции) приводит к образованию мировой цены производства. Экспорт продукции сырьевых отраслей по произведенной стоимости, по 190 ч ОНРВ (а если стоимость одного доллара — 1 ч ОНРВ, то по 190 долл.) на первых порах, дает высокую норму прибыли, что создает иллюзию постоянного и долговременного получения высокой прибыли.

Выравнивание нормы прибыли на мировом рынке приводит к тому, что «нефть» (собирательное название продукции отрасли III) начинает продаваться не по произведенной стоимости (190), а по ценам производства (т. е. по 150 долл. за баррель), норма прибыли в отрасли III понижается до уровня средней (с 45 до 25%). Выравнивание мировой нормы прибыли «идет через цены». Цены на «нефть» должны понижаться, а на высокотехнологичные товары отрасли I (iPhone и iPad) — повышаться (со 110 до 150 долл.).

Но дело не в динамике цен, а в динамике нормы прибыли. Закон средней прибыли говорит о том, что норма прибыли отрасли III должна иметь тенденцию к понижению. При неизменном объеме производства и экспорта показателем понижения нормы прибыли является понижение цен. При сокращении экспорта цены могут оставаться неизменными, но норма прибыли понизится. Рост экспорта при понижающихся ценах может компенсировать падение нормы прибыли таким образом, что она останется неизменной.

Процессы повышения и понижения цен и норм прибыли взаимосвязаны. Перелив капитала происходит и между отраслями, и между странами. Реальное созданное богатство — стоимость из стран / отраслей с низким оргстроением (трудоемкие, добывающие и тому подобные отрасли) перераспределяется в пользу стран / отраслей с высокими технологиями. В 2008 г. цена на нефть марки Brent была близка к 150 долл./баррель. До середины 2014 г. она превышала 100 долл./баррель, к концу 2014 г. была в районе 60 долл., в начале 2016 г. опустилась ниже 30 долл., затем поднялась до 60 долл./баррель. И, наконец, наблюдалось ее падение до 20 долл. в 2020 г.

В 2014 г. Россия потеряла на понижении цен на нефть 160 млрд долл. (по заявлению В. В. Путина), в то время как Apple выиграла почти столько же на продаже iPhone и iPad. В апреле 2015 г. компания объявила, что размеры свободной наличности на ее счетах выросли до 194 млрд долл. За финансовое полугодие (2015) чистая прибыль Apple выросла на 35,6 % и составила 31,593 млрд долл.¹

¹ Продажи iPhone в Китае обеспечили Apple рекордные квартальные показатели // Ведомости. 28 апр. 2015. URL: <https://www.vedomosti.ru/technology/articles/2015/04/28/prodazhi-iphone-v-kitae-obespechili-apple-rekordnie-kvartalnie-pokazateli> (дата обращения: 20.05.2020).

Теория сравнительных преимуществ ориентирует Россию на отказ от развития образования, науки и производства высокотехнологичных товаров и переход на экспорт продукции сырьевых отраслей. По этой теории внешняя торговля не может увеличить стоимостное богатство страны, а потому при росте цен на «нефть» дополнительные денежные поступления должны подвергаться «стерилизации». Фундаментальная теория внешней торговли, основанная на категориях «Капитала» К. Маркса, опровергает теорию сравнительных преимуществ и нацеливает экономику России на развитие образования, науки и техники и производство высокотехнологичных товаров в капиталоемких отраслях. Это не означает свертывания добычи «нефти и газа», но на смену экспорта сырья должны прийти производство и экспорт высокотехнологичной готовой продукции из этого сырья.

Литература

-
- Маркс К. Капитал. Критика политической экономии. Т. I // Маркс К., Энгельс Ф. Соч. 2-е изд. Т. 23. М.: Политиздат, 1960.
- Маркс К. Капитал. Критика политической экономии. Т. III // Маркс К., Энгельс Ф. Соч. 2-е изд. Т. 25. Ч. I. М.: Политиздат, 1961.
- Маркс К. Капитал. Критика политической экономии. Т. III // Маркс К., Энгельс Ф. Соч. 2-е изд. Т. 25. Ч. II. М.: Политиздат, 1962.
- Рикардо Д. Начала политической экономии и налогового обложения // Соч. М.: Государственное издательство политической литературы, 1955. — 360 с.
- Россия в цифрах. 2019: Краткий статистический сборник. Росстат. М., 2019.
- Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов. М.: Эксмо, 2007. — 960 с.
- Сорокин А. В. Общая экономика: бакалавриат, магистратура, аспирантура. М. — Берлин: Директ-Медиа, 2016. — 640 с.
- Сорокин А. В. Общая экономика: бакалавриат. Краткий курс: учебник. М. — Берлин: Директ-Медиа, 2020. — 243 с.
- Сталин И. Экономические проблемы социализма в СССР. М.: Государственное издательство политической литературы, 1952. — 95 с.

15. ПРОБЛЕМЫ АНТИМОНОПОЛЬНОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ЦИФРОВЫХ МОНОПОЛИЙ И КАРТЕЛЕЙ

Бойцова Е. Ю.

Антимонопольную политику можно рассматривать как социальный институт.

Социальный институт представляет собой совокупность норм и методов, обеспечивающих выполнение данных норм.

Основная норма антимонопольного законодательства — «никто не должен ограничивать конкуренцию» в форме:

- сговора о ценах;
- злоупотребления доминированием;
- сделок слияний, приводящих к высокой рыночной власти одного продавца;
- действий органов исполнительной власти;
- соглашений с органами исполнительной власти;
- преференций участникам рынка.

Следует отметить некоторые особенности антимонопольного законодательства России:

- 1) в антимонопольном законе представлен более подробный, чем в других странах, набор задач антимонопольного законодательства;
- 2) суды, которые рассматривают иски антимонопольного органа о нарушении закона, имеют незначительный опыт использования результатов экономического анализа;
- 3) частные лица, пострадавшие от поведения монополий, практически не участвуют в подаче исков в суды.

В антимонопольном законодательстве существует два подхода к анализу поведения участников рынка:

- взвешенный подход (rule of reason), который предполагает учет положительных и отрицательных последствий деятельности монополии на рынке. Если положительные результаты превышают негативные последствия, наказания в отношении компании смягчаются;

- использование закона «по букве» (*per se*): монополии и картели запрещены «безусловно, как таковые». Иными словами, антимонопольный орган или суд, применяющий запрет, не устанавливает вредоносное воздействие компании на конкуренцию, а квалифицирует появление на рынке такой компании как незаконное по формальным основаниям.

В России применяется подход *per se*.

Борьба с картелями является приоритетным направлением деятельности Федеральной антимонопольной службы РФ (ФАС).

Картель — это горизонтальное соглашение, поскольку заключается между компаниями одного рынка. Он запрещен, поэтому является устной договоренностью. Картель содержит элемент саморазрушения, так как каждая фирма — участник картеля не максимизирует прибыль, имеет мотив нарушить картельное соглашение, увеличив квоту или предложив по согласованной цене товар более высокого качества. В целях предотвращения нарушения соглашений участниками картельного сговора картель предусматривает создание механизмов, обеспечивающих соблюдение договоренностей.

В ст. 11 Федерального закона от 26.07.2006 № 135-ФЗ «О защите конкуренции» дано следующее определение картеля.

Картель представляет собой противозаконное соглашение (сговор) между конкурентами, которое приводит к пяти видам последствий, опасных для экономики. Иными словами, картель — это сговор:

- о ценах;
- об участии в торгах;
- о разделе рынка;
- о создании дефицита на рынке;
- о бойкоте других участников рынка.

Ценовой сговор является соглашением между конкурентами о единообразных манипуляциях с ценами. Его признаками выступают практически одинаковые цены у продавцов аналогичных товаров на рынке; синхронное изменение цен всеми рыночными участниками, а также изменение цен, как правило, на одну величину [Бойцова, 2017].

Сговором на торгах является соглашение между конкурентами об условиях участия в торгах, предусматривающее ограничения, установленные для других компаний, которые сами соглашались на это в обмен на денежные выплаты, субподряд и т.п. Кроме того, фирмы, участвующие в торгах, могут подавать на конкурс заведомо неконкурентоспособное предложение и получать определенную плату от победителя торгов.

Признаками сговора на торгах являются:

- неявка заявленных на участие в торгах компаний;
- минимальное число участников торгов либо присутствие на торгах фирм, которые ни разу не заявили свое предложение;
- минимальное снижение начальной цены;
- ограничение доступа к информации о предстоящих торгах;
- то, что большинство торгов выигрывает одна и та же компания или некоторые компании выигрывают торги по очереди [Бойцова, 2017].

Сговор о разделе рынка — это соглашение между конкурентами о распределении покупателей, территорий, объема продаж, ассортимента продукции.

Можно отметить следующие признаки сговора о разделе рынка:

- компании участвуют только на определенных географических рынках;
- фирмы не увеличивают предложение товаров на чужой территории, несмотря на наличие неудовлетворенного спроса;
- компании не проявляют интерес к определенным покупателям, территориям, заказам.

Сговор о создании дефицита на рынке представляет собой соглашение между компаниями-конкурентами о сокращении или прекращении производства, а также реализации товара в целях повышения его цены.

Целью сговора о создании дефицита на рынке является, прежде всего, создание условий для роста цен на рынке. Кроме того, фирмы пытаются оказать давление на органы власти, с тем чтобы получить субсидии, налоговые льготы и другие преференции. Сговор о создании дефицита на рынке применяется также для «выдавливания» с рынка конкурентов, не входящих в картель [Бойцова, 2017].

К признакам сговора о создании дефицита на рынке относятся:

- отсутствие объективных экономических причин для появления дефицита товаров;
- синхронный рост цен на товары, ставшие дефицитными, на одну и ту же величину;
- требования фирм к органам власти о предоставлении льгот.

Бойкот — соглашение между конкурентами об отказе от заключения договоров с определенными покупателями или продавцами [Бойцова, 2017].

Целями бойкота могут быть:

- получение от продавца минимальной цены и, соответственно, от покупателя максимальной цены;

- прекращение самостоятельных действий со стороны компаний, не вошедших в картельное соглашение;
- сокращение числа фирм на рынке.

К признакам бойкота относятся следующие ситуации:

- только у определенных продавцов есть трудности со сбытом продукции, а трудности с приобретением товара — лишь у определенных покупателей;
- отказ от заключения договоров с некоторыми субъектами рынка не обусловлен экономическими причинами.

Картель оказывает противоречивое воздействие на экономическое развитие. Так, с одной стороны, картели снижают уровень конкуренции в отрасли, нарушают принципы свободного предпринимательства, приводят к сокращению объема продаж и росту цен. Кроме того, в случае картельного сговора у фирм-участниц снижаются стимулы к нововведениям в целях уменьшения издержек производства и повышения качества продукции. С другой стороны, картели уменьшают риск деятельности для участников, предоставляют им защиту от внешних и внутренних угроз, способствуют повышению эффективности за счет сокращения издержек конкуренции и затрат на рекламу.

Особенность современной мировой экономики — развитие глобализации, цифровых технологий, что находит свое выражение в формировании устойчивых хозяйственных связей как между экономическими системами отдельных стран, так и между их отдельными хозяйствующими субъектами. В основе этого явления лежит феномен международного разделения труда, основанного на таких формах организации общественного труда, как специализация и кооперация.

Глобализация мировой экономики — интенсивная форма интернационализации мировой хозяйственной системы, характеризующаяся вовлечением в этот процесс все большего числа национальных экономик, направленная в перспективе на формирование единого глобального мирового хозяйства.

Процесс глобализации как современный этап интернационализации хозяйственной сферы необратим, хотя и может сопровождаться временными дезинтеграционными явлениями, например во время пандемии COVID-19.

Управленческая сущность глобализации, цифровой экономики состоит в упрощении коммуникаций, что ведет в конечном счете к упрощению власти транснациональных корпораций, цифровых монополий и цифровых картелей как главных движущих сил этого процесса.

Цифровая экономика создала новые формы конкуренции и монополии. Цифровые картели и корпорации применяют цифровые

платформы и используют сетевые эффекты, осуществляют контроль больших данных и устанавливают высокие технологические барьеры входа на рынок.

Особенности цифровой экономики создают проблемы для антимонопольного регулирования. Необходимо изменение подходов к рынкам новой экономики и методов регулирования современных компаний. Данная задача особенно актуальна для России, поскольку пока лишь немногие российские компании могут успешно конкурировать на глобальных рынках цифровой экономики. Поэтому России необходим новый механизм защиты конкуренции для создания эффективных условий предпринимательства, охраны интересов национальных инновационных компаний и потребителей.

По словам руководителя ФАС России И. Артемьева, в условиях, когда цифровая экономика имеет отношение к интересам буквально каждого человека, антимонопольная служба играет решающую роль в организации контроля над деятельностью цифровых корпораций, при этом важно не нанести вред экономическому росту.

Воздействие крупных технологических компаний на экономику становится все более значительным. Одной из причин этого влияния являются Big Data — большие данные. Так, Facebook, Google, Amazon и другие подобные компании стали информационными монополистами, которые контролируют большой объем персональных данных потребителей. Быстрота получения и использование личной потребительской информации в корпоративных целях усиливают влияние монополий на рынке.

Рассмотрим особенности цифровых монополий и цифровых картелей.

Цифровые корпорации имеют следующие характеристики:

- используют новейшие технологии;
- применяют новую бизнес-модель — цифровую платформу;
- имеют большое число лояльных пользователей, превышающих количество избирателей любой политической партии;
- используют сетевые эффекты;
- снижают транзакционные издержки и цены;
- предоставляют базовые продукты бесплатно;
- превращают коммуникации в общественное благо;
- имеют огромные доходы от рекламы;
- обладают персональными данными и контентом клиентов и не платят за это адекватную цену [Бойцова, 2019].

Характерными особенностями на современном рынке обладают и цифровые картели:

- они применяют цифровые алгоритмы и аукционные роботы без участия человека;
- изменяют модели группового поведения фирм — участниц картельного сговора;
- используют «цифровые сговоры» при обмене данными;
- для упрощения картельного сговора применяют специализированные программы, основанные на машинном обучении;
- при сговоре используют электронную переписку, в частности облачную, следы которой быстро уничтожаются в ходе внезапной проверки антимонопольными органами.

Цифровая платформа — высокотехнологичная бизнес-модель, посредством которой реализуется процесс взаимодействия потребителей и поставщиков товаров, услуг, информации. Цифровые платформы включают цифровые устройства, программные продукты и информационные сервисы.

Цифровая платформа как новая бизнес-модель выполняет следующие ключевые функции:

- управляет спросом;
- регулирует взаимоотношения с потребителями;
- контролирует выполнение заказов;
- обеспечивает обслуживание потребителей.

Можно сформулировать следующие особенности цифровой платформы:

- взаимодействие участников платформы подчинено определенному алгоритму;
- между участниками платформы существуют взаимовыгодные отношения (принцип win-win);
- количество участников, использующих платформу для взаимодействия, должно быть значительным (имеет место положительная отдача от масштаба — числа участников);
- существует единая информационная среда, в которой осуществляется взаимодействие участников платформы, а также соответствующая в этой среде информационно-технологическая инфраструктура;
- в процессе взаимодействия участников платформы возникает эффект в виде снижения транзакционных издержек по сравнению с аналогичным взаимодействием, но без использования платформы [Бойцова, 2019].

Существуют следующие типы цифровых платформ:

- инструментальная платформа, в основе которой находится программный продукт, предназначенный для создания программных решений прикладного назначения;

- инфраструктурная платформа, основанная на экосистеме участников информационного рынка и решающая задачу выведения на рынок и предоставления потребителям решений по автоматизации их деятельности (ИТ-сервис);
- прикладная платформа, предоставляющая возможность участникам рынка обмениваться ценностями с помощью проведения транзакций в единой информационной среде, которая способствует снижению транзакционных издержек за счет применения цифровых технологий и совершенствования системы разделения труда.

Цифровые платформы позволяют снизить транзакционные издержки и приносят значительную прибыль, так как имеют многочисленных пользователей.

Создание цифровой платформы предполагает:

- 1) формирование базы участников с помощью использования существующих в сети групп пользователей;
- 2) предложение ценной услуги, которой может воспользоваться даже небольшая группа людей;
- 3) привлечение к сотрудничеству стратегических партнеров путем предоставления им платы за участие или покупки их бизнеса;
- 4) минимизацию рисков для новичков путем предоставления субсидий первым клиентам или платы за реальную услугу;
- 5) обеспечение совместимости с прежними информационными системами, чтобы облегчить переход на новую платформу;
- 6) готовность к сопротивлению со стороны старожилов рынка.

Цифровые технологии и цифровые компании, их применяющие, без сомнения, создают экономические «преимущества, которые ощущает на себе вся экономика» [Всемирный банк, 2016, с. 12].

Так, цифровые технологии, во-первых, обеспечивают расширение торговли, позволяя осуществить новые сделки, поскольку решают проблему асимметрии информации, предоставляя возможность получить доступную и прозрачную информацию. Информационные барьеры между банками, клиентами, новыми партнерами преодолеваются с помощью данных о пользовании мобильными телефонами, сетевых механизмов формирования репутации, электронной торговли, систем цифровой идентификации [Всемирный банк, 2016, с. 10]. Таким образом, новые компании включаются в мировую экономику, создаются новые рынки и новые рабочие места, усиливается рыночная конкуренция, а это, в свою очередь, содействует росту эффективности, внедрению инноваций и интеграции.

Во-вторых, цифровые технологии снижают издержки на транзакции, позволяя автоматизировать определенные виды деятельности,

сократить затраты на рабочую силу и капитал, не связанные с информационно-компьютерными технологиями (ИКТ). Так, авиа- и железнодорожные компании, отели используют системы онлайн-бронирования билетов на перевозки и гостиничных номеров, создавая для этого специальные цифровые платформы для подбора контрагентов. Крупные торговые сети применяют вместо кассиров автоматические расчетные устройства. Производители управляют поставками продукции в режиме реального времени. Правительства развивают систему управления информацией, предлагая гражданам в режиме онлайн заполнить документы на получение паспорта, удостоверений и т.п.

В-третьих, цифровые технологии стимулируют развитие инноваций.

Постоянные издержки на создание цифровой платформы, как правило, существенны. Вместе с тем предельные издержки проведения следующей сделки или присоединения к платформе еще одного участника незначительны. Стремящиеся к нулю предельные издержки создают «эффект сетевой выгоды» и положительную отдачу от масштаба, поскольку покупатели и продавцы получают взаимную выгоду от роста количества новых участников. Новые модели ведения бизнеса в рамках цифровых компаний обеспечивают им конкурентные преимущества на рынке.

Расширение интеграции, повышение эффективности, развитие инноваций — эти три процесса в цифровой экономике тесно взаимосвязаны.

В-четвертых, цифровые технологии, способствуя усилению конкуренции на рынке, воздействуют на рыночные структуры и снижают степень монопольной власти. Например, у потребителя появляется возможность сравнить цены разных продавцов на один и тот же продукт, используя специальные сайты сопоставления цен. Однако различие цен в интернет-торговле продолжает сохраняться. Объясняется это тем, что компании активно используют информацию о поисковых запросах покупателей, их месте жительства и предлагают различные цены разным потребителям, совершенствуя с помощью цифровых технологий методику применения ценовой дискриминации.

Вместе с тем цифровые технологии облегчают для небольших компаний выход на рынок. Так, компания может начать бизнес, имея небольшие ресурсы и используя облачные сервисы. Облачные сервисы обеспечивают хранение данных и сокращают затраты на выведение предприятия на рынок, поскольку позволяют компаниям быстро увеличить мощности.

Интернет-компании начинают соперничать с традиционными офлайн-компаниями, например фирмы, работающие в сфере

электронной торговли, конкурируют с традиционными магазинами, мобильные платежные сервисы — с традиционными банками.

Инновации, усиливающие конкуренцию, выгодны потребителям, создавая для них новые возможности и снижая цены (пример — рынок услуг такси, на котором появилась возможность заказать автомобиль онлайн, при этом заказ будет выполнен быстро и по более низкой цене).

В-пятых, цифровые технологии воздействуют на рынок труда, способствуя созданию новых рабочих мест и повышению производительности труда.

Не секрет, однако, что цифровая экономика предоставляет ощутимую выгоду людям, обладающим определенными навыками использования цифровых технологий, а эти люди, как правило, хорошо обеспечены. Тем не менее новые технологии создают новые возможности для самостоятельной занятости, развития малого предпринимательства, помогают преодолеть разрыв между инвалидностью и занятостью, позволяя работать дистанционно, находясь дома или в лечебном заведении. Люди с ограниченными возможностями, жители отдаленных районов, домашние хозяйки получают возможность работать по гибкому графику, сочетать работу и семейную жизнь, в частности, в системе аутсорсинга.

В-шестых, цифровая экономика предоставила выгоды потребителям в виде новых товаров и возможностей — электронные книги, цифровая музыка, поисковые системы, службы такси, сервисы в образовании, здравоохранении, торговле.

В-седьмых, цифровые технологии повышают эффективность предоставления государственных услуг и открывают гражданам новые возможности для участия в политической и общественной жизни. Так, люди могут оперативно высказать свое мнение о работе государственных служб и тем самым способствуют росту качества государственных услуг.

Цифровые технологии позволяют контролировать работу государственных служащих, создавать контакты в информационной сети, организовывать совместные акции в целях влияния на правительство в том случае, если его действия противоречат общественным интересам.

В некоторых странах с помощью цифровых технологий и системы цифровой идентификации личности осуществляются выборы и референдумы в интернете. Например, это было в России летом 2020 г. во время голосования за поправки к Конституции РФ.

Таким образом, цифровые корпорации, применяющие новейшие технологии, без сомнения, оказывают позитивное влияние на экономическое развитие, создают новые продукты и возможности для субъектов рынка, формируют эффективные способы потребления традиционных услуг.

Экономический рост, новые рабочие места и услуги — это направления, в которых капиталовложения, осуществляемые цифровыми компаниями в инновации, увеличивают общественное благосостояние. Цифровые технологии обеспечивают компаниям рост производительности и эффективности, дают возможность людям быстро найти работу, решают проблемы маломобильных членов общества, позволяя им работать дистанционно, создают для правительств новые способы предоставления качественных государственных услуг.

Снижая издержки на получение информации, цифровые технологии сокращают транзакционные затраты компаний, частных лиц и государственных организаций. Более того, эффективные инновации приводят к тому, что транзакционные издержки стремятся к нулю. Важно также подчеркнуть, что новейшие технологии стимулируют процесс интеграции: доступ к услугам стал более комфортным и дешевым, люди получили возможность пользоваться ранее недоступными услугами.

Вместе с тем выгоды от цифровых технологий распространяются не так быстро, как хотелось бы. Можно дать по крайней мере два объяснения этому явлению:

1) информационные монополии, обладая значительной рыночной властью, увеличивают риски для потребителей, ограничивают конкуренцию и могут тем самым нанести пользователям и обществу в целом значительный ущерб. Цифровые корпорации и сами государства могут применять инновационные технологии не столько с целью предоставления людям новых возможностей, сколько для усиления контроля над ними. Интересы получения максимальной прибыли, ограничения конкуренции со стороны цифровых компаний, отсутствие эффективного антимонопольного регулирования приводят к концентрации рыночной власти в руках небольшого числа субъектов рынка;

2) как уже отмечалось ранее, чтобы пользоваться благами цифровой экономики, надо не только иметь доступ к интернету, но и обладать определенными навыками применения новых технологий. Между тем примерно 60% населения земного шара не имеют доступа к интернету и, следовательно, не способны пользоваться благами цифровой экономики [Всемирный банк, 2016]. Кроме того, практически во всех странах сохраняется цифровое неравенство по гендерному, географическому, возрастному и имущественному признакам [Всемирный банк, 2016]. Так называемые «цифровые разрывы» в области применения интернета существуют между 40% бедного населения Земли и 60% более состоятельных людей, между сельскими и городскими жителями, между мужчинами и женщинами, молодыми людьми и лицами старшего возраста [Всемирный банк, 2016]. «Цифровые разрывы» приводят к росту неравенства между людьми.

Как известно, конкуренция — это механизм, стимулирующий экономический рост. Возможности цифровых технологий позволяют потребителям сравнивать цены на одни и те же товары и увеличивают их выбор. Компании должны быть заинтересованы во внедрении эффективных технологий для максимизации прибыли. Но это теория, на практике дело может обстоять иначе.

Во-первых, цифровые технологии распространяются с разными темпами в различных странах и в разных экономических секторах и отраслях. Так, крупные и мощные компании, действующие в больших городах и применяющие рабочую силу высокой квалификации, более активно используют цифровые технологии. И причины в данном случае ясны: нужны определенные навыки применения новых технологий, квалифицированная рабочая сила сосредоточена, как правило, в крупных городах, необходимы значительные ресурсы для внедрения технологий.

Во-вторых, государства могут устанавливать барьеры для защиты национальных компаний (например, высокие пошлины на импорт цифровых продуктов). Цифровые компании внедряются в область, где в течение длительного времени рыночная власть принадлежала «традиционным» фирмам. Компании-старожилы начинают испытывать проблемы. Например, компания Uber использует цифровую платформу, предоставляющую потребителям более комфортные и выгодные условия поиска такси. В различных городах (Париж, Пекин, Дели) «традиционные» компании требовали от государства не допустить на рынок новых конкурентов под предлогом соблюдения таких требований, как, например, знание города, наличие страховки и т.п. Мотивы «традиционных» фирм понятны: в условиях существования государственных защитных механизмов национальные компании могут не опасаться конкуренции со стороны инновационных иностранных компаний. Естественно, нормативно-правовая база должна обеспечить минимальный уровень сервиса и безопасность потребителя. Но представляется, что риск от появления на рынке новых компаний, недостаточно знакомых с местными особенностями, должен сравниваться с выгодами потребителей от снижения цен и повышения комфорта.

В-третьих, крупные цифровые корпорации, как известно, занимают доминирующие позиции на рынке, а экономическая теория и практика показывают, что у доминирующих фирм всегда есть желание использовать в своих интересах господствующее положение на рынке. Без сомнения, и современные цифровые компании, получая огромные прибыли, воспользуются своим преимуществом, будут проникать на новые рынки, вытеснять конкурентов, покупать их бизнес либо развивать

более конкурентоспособное аналогичное направление в предпринимательстве, как это делает Uber.

Еще примеры: компания Safaricom, которая управляет работой платежной системы M-Pesa, создавала препятствия для выхода на рынок конкурирующих поставщиков услуг; в отношении компании Google проводилось расследование по поводу использования контента, принадлежащего третьим лицам, и применения запретов при размещении рекламы; торговая платформа Amazon использовала доминирующее положение на рынке для применения выгодной для компании политики ценообразования [Всемирный банк, 2016]. Однако, хотя государственные антимонопольные службы и стараются повлиять на поведение цифровых корпораций (Google, Amazon), этого явно недостаточно.

Таким образом, деятельность цифровых корпораций приводит к *росту концентрации и контроля на рынке*.

Цифровые технологии, повышая производительность и общественное благосостояние, могут способствовать также *усилению неравенства*. Так, в большинстве стран растет доля рабочих мест, требующих навыков как высококвалифицированного, так и низкоквалифицированного труда, между тем количество рабочих мест, для которых необходим средний уровень квалификации, сокращается. Объясняется это тем, что компьютеры уже сегодня могут быстрее и дешевле людей выполнять рутинные операции. В ближайшей перспективе они заменят и людей, которые выполняют квалифицированную работу и получают средний доход: перевод документов, постановка медицинского диагноза, подготовка страхового полиса и т.д.

Таким образом, цифровизация, в отличие от механизации и автоматизации, сокращает рабочие места как для работников, занятых в сферах рутинного труда, так и предусматривающих определенный уровень квалификации.

Преимущество на рынке труда получают те работники, которые смогут быстро овладеть цифровыми навыками, остальные люди вынуждены будут искать неквалифицированную работу, при этом не предполагающую выполнение рутинных операций, которые могут выполнять машины (уборка помещений, уход за больными и пожилыми людьми). По мере притока рабочей силы в эти секторы рынка труда весьма вероятна тенденция к снижению заработной платы и усилению дифференциации в доходах.

Далее отметим еще ряд негативных последствий поведения цифровых корпораций и картелей на современном рынке.

Прежде всего, следует обратить внимание на то, что *уменьшается информационная безопасность*, поскольку в условиях ограниченной

конкуренции монополии недостаточно заботятся о защите персональных данных потребителей, собирают о них лишнюю информацию и не сообщают, каким образом они будут использовать эти данные.

Сосредоточение информации о потребителях у небольшого числа компаний создает условия для того, чтобы у монополий появился мотив скрытно предоставить государству доступ к персональным данным пользователей за определенную плату.

Информационные монополии *получают значительную выгоду* даже в ситуации, когда они предоставляют потребителям бесплатные продукты.

Так, во-первых, они получают в обмен на бесплатные услуги персональные данные клиентов и не платят за это реальную цену. Между тем личная информация, которой делятся пользователи с монополиями, может стоить существенно больше, чем набор «бесплатных» услуг.

Во-вторых, в отсутствие конкуренции монополии получают огромные доходы от дорогостоящих рекламных услуг. Стоимость рекламы включается в цену рекламируемой продукции, поэтому клиенты информационных компаний также вынуждены продавать свою продукцию по высоким ценам.

В-третьих, информационные монополии часто присваивают результаты творческой деятельности как своих пользователей, так и продавцов услуг. Например, компании безвозмездно пользуются контентом художников, музыкантов, фотографов. Если бы рынок был конкурентным, то пользователи получили бы справедливую и, несомненно, высокую цену за личные данные и контент.

В-четвертых, информационные монополии извлекают выгоду из анализа прошлого поведения потребителя, изучая, например, историю его просмотров различных сайтов. Используя эту информацию, монополии навязывают потребителю по высокой цене товары и услуги, в которых он часто не нуждается, либо применяют к нему методы ценовой дискриминации.

Так, цена товаров или услуг, предлагаемых разными сайтами, зависит от предыдущих поисковых запросов и покупок клиента. Например, служба «Яндекс-Такси» устанавливает разные цены на поездку по одному маршруту в течение одинакового времени для разных потребителей. Цена может различаться на 100 руб. за поездку.

Компания Uber сообщила, что использует искусственный интеллект для оценки платежеспособности клиента, чтобы назначить ему цену, которую он в состоянии заплатить. Речь идет о распознавании психотипа человека, в частности по «лайкам» в социальных сетях. Согласно некоторым исследованиям, 11–12 «лайков» достаточно, чтобы «понимать» конкретного индивида лучше, чем его коллеги по работе,

а 200 «лайков» позволяют узнать человека так, как его знают ближайшие родственники. Особенности психотипа потребителя можно использовать в маркетинге [Хасис, 2018].

В целях ценовой дискриминации применяется и другая информация. Например, человек, который регулярно вызывает такси из состоятельного района и едет в деловой центр, или пассажир с разряженным телефоном готовы заплатить больше клиента из бедного района или потребителя с заряженной телефонной батареей.

Информационные монополии могут *вытеснить с рынка конкурентов, используя современные технологии*. Так, они заставляют потребителей, которые пользуются их операционной системой, покупать продукты в ущерб товарам конкурентов; сокращают трафик независимых приложений таким образом, чтобы в поисковой системе отодвинуть конкурентов на более низкие позиции.

Информационные монополии даже *могут противодействовать инновационному развитию*. Анализируя персональные данные пользователей и их предпочтения, монополии способны раньше других участников рынка выявить изменения в предпочтениях потребителей и сделать потенциальных конкурентов банкротами уже на начальных этапах развития.

Антимонопольные органы отмечают, что информационные монополии *нарушают автономию граждан, так как не позволяют им сделать свободный выбор* [Стаки, 2018]. Большинство продуктов технологических монополистов разработано таким образом, чтобы вызывать привыкание потребителей (эффект привыкания). Например, Facebook и Google могут увеличить время пользования своими продуктами и повысить тем самым прибыль, применяя различные психологические приемы, скажем, привычку потребителей описывать ежедневно свой день на страничке в Facebook или публиковать фотографии в Instagram.

Цифровые компании *обладают не только экономическим, но и политическим влиянием*. Так, они воздействуют на общественное мнение, предоставляя искаженную информацию в социальных сетях, ограничивают доступ к точным данным путем контроля над контентом. Иными словами, осуществляют информационную цензуру.

Информационные монополии способны *влиять на эмоции, впечатления пользователей*, рекламируя истории, которые соответствуют их экономическим и политическим целям, но не отвечают интересам потребителей.

Цифровые технологии *создают проблемы для антимонопольных органов*, поскольку сложно обвинить в монополизации компании, которые предлагают в основном бесплатные продукты, повышают качество своих услуг и снижают транзакционные издержки.

В статье Дж. Стиглица «Новая эра монополий» [Стиглиц, 2016] отмечается, что современные рынки основаны на злоупотреблении могуществом со стороны крупных компаний, поэтому больше нет оснований для того, чтобы проводить политику государственного невмешательства в экономику. В одних случаях рост влияния мощных компаний связан с сетевыми эффектами, высокими затратами на смену поставщика услуг для потребителей (из-за отсутствия у пользователей прав на личную информацию), в других — со способностью монополий создавать высокие барьеры для доступа на рынок.

Руководитель ФАС России И. Артемьев в своем выступлении подчеркивает, что в современную эпоху глобализации и цифровой экономики, когда мир становится другим буквально на глазах, мы должны пересмотреть принципы антимонопольного регулирования. В системе регулирования рынка цифровых технологий, по его мнению, важнейшей проблемой является соотношение прав на интеллектуальную собственность и антимонопольное законодательство. С одной стороны, необходимо защищать авторские права творческих деятелей, с другой — нельзя позволить им занять доминирующее положение на рынке.

Глобализация рынков в условиях цифровых технологий привела к тому, что национальные антимонопольные органы не в состоянии эффективно контролировать деятельность современных цифровых гигантов, действующих в масштабах всей планеты. Новая ситуация на рынке требует объединения усилий национальных антимонопольных служб и создания наднационального антимонопольного органа.

Директор «Центра исследований постиндустриального общества» В. Иноземцев в статье, опубликованной в журнале *Forbes*, отмечает, что Apple, Amazon и Facebook сформировали новый сегмент глобальной экономики, который развивается в условиях бесплатного распространения своего продукта, поэтому регулировать подобные компании по шаблону XX в. невозможно [Иноземцев, 2018].

Итак, цифровые компании, применяющие новые технологии, с одной стороны, повышают общественное благосостояние, а с другой — создают новые проблемы для рыночных субъектов, государства, общества в целом.

Вместе с тем надо отметить, что в ближайшем будущем с большой долей вероятности уменьшение позитивных результатов от применения цифровых технологий будет компенсироваться за счет высоких темпов научно-технического прогресса и получения новых выгод для потребителей.

Кроме того, современные рынки очень динамичны, поэтому преимушества, которые получают цифровые компании, увеличивающие

масштабы своей деятельности, в скором времени окажутся доступными и для других фирм, начинающих работать в новых сферах.

В защиту цифровых корпораций стоит также упомянуть, что их более крупные размеры дают возможность предоставлять потребительские услуги и продукты по низким ценам или даже бесплатно, а высокую прибыль компании инвестируют в развитие новых исследований и разработок.

Тем не менее требуется ряд мер для того, чтобы в большей степени реализовывать выгоды от применения цифровых технологий в будущем.

Во-первых, необходимо принять законодательные меры, которые обеспечили бы всем инновационным компаниям доступ к рынку и равные условия конкуренции. Иначе будет расти рыночная концентрация, усиливаться дифференциация и контроль.

Во-вторых, инвестиции в цифровые технологии должны сопровождаться капиталовложениями в обучение людей новым навыкам, позволяющим в полной мере использовать новые технологические возможности. В этой сфере необходимы государственные инвестиции, которые должны иметь своим результатом высокую социальную отдачу.

В-третьих, следует использовать такие формы взаимодействия бизнеса и правительства, как государственно-частные партнерства, которые позволяют повысить результативность применяемых мер в области регулирования цифровых компаний.

В-четвертых, правительства и правоохранительные органы должны также сообща бороться с киберпреступностью, нарушениями конфиденциальности и цензурой в интернет-сети, чтобы интернет стал открытой и безопасной средой.

В-пятых, имеющиеся национальные системы антимонопольного регулирования и существующие наднациональные органы в условиях глобализации и монополизации рынков в масштабах всего земного шара оказываются неэффективными. Новая экономическая ситуация требует объединения усилия антимонопольных органов различных стран и создания новых наднациональных систем.

Следует **пересмотреть принципы антимонопольного регулирования**. Традиционное антимонопольное законодательство (российское и европейское) оказалось неэффективным в эпоху цифровых технологий и нуждается в создании системы новых правоприменительных практических методов. Так, углубляется противоречие между патентным и антимонопольным законодательством. Новые технологии хорошо защищены патентами, поэтому получить положительный результат, воздействуя на компании традиционными методами, невозможно. В регулировании рынка цифровых технологий важнейшим вопросом

является соотношение прав на интеллектуальную собственность и антимонопольное законодательство. Необходимо, с одной стороны, защитить авторские права изобретателей, с другой — не дать им возможность злоупотреблять естественным доминирующим положением.

Таким образом, динамизм, регулярное появление разрушительных инноваций на цифровых рынках, сетевые эффекты, предоставление бесплатных продуктов, комплексный характер разработок — все это не позволяет применить к цифровым монополиям и картелям характерные для традиционных рынков антимонопольные механизмы воздействия.

Антимонопольная служба должна иметь те же технологии, что и компании, нарушающие законодательство, иначе скорость реагирования на нарушения будет не соответствовать реалиям.

Новая реальность — распространение «цифровых» сговоров картелей на торгах с помощью аукционных роботов [Хамуков, 2017].

Аукционный робот — это программа, которая применяется на электронных торговых площадках. Эта программа позволяет участникам торгов подавать ценовые предложения по заранее установленной стратегии без участия пользователя. Аукционные роботы существенно экономят время участников закупок, так как предприниматель может в назначенное время не заходить на электронную площадку, чтобы формировать предложения о ценах.

Между тем антимонопольные службы обнаружили использование роботов и аукционных ботов для реализации картельного сговора на торгах. Применение роботов оставляет цифровые следы и помогает антимонопольным службам обнаружить сговор на торгах. Для противодействия этому Федеральная антимонопольная служба разработала специальную программу «Большой цифровой кот». Это программное обеспечение (набор программных инструментов на основе блокчейна), которое позволяет в режиме онлайн выявлять признаки антиконкурентных соглашений на торгах и находить доказательства сговора, поскольку поведение участников торгов становится более прозрачным.

Так, «Большой цифровой кот» проверяет IP-адрес участников торгов у операторов торговой площадки и отмечает цифровой след. На следующем шаге «Большой цифровой кот» проверяет аффилированность участников, направляя запрос в базу данных Федеральной налоговой службы (ФНС). Если выясняется, что между участниками торгов существуют корпоративные и учредительные связи, то эта информация тоже фиксируется как цифровой след.

Далее «Большой цифровой кот» обращается в информационную базу протоколов сделок, полученных с торговых площадок. На этом этапе

можно выявить признаки сговора на предыдущих торгах, например действия участников торгов с целью поддержки начальной максимальной цены контракта. В данном случае также фиксируется цифровой след.

На последнем этапе фирмы, присутствующие на торгах, проверяются в системе централизованного сбора информации об участии в судебных процессах, рассматривающих дела о цифровых картелях. Если компании ранее подозревались в цифровых сговорах, «Большой цифровой кот» отмечает этот факт как еще один цифровой след.

Вся информация о цифровых следах и признаках картельного сговора на торгах за государственный заказ, собранная «Большим цифровым котом», аккумулируется в сводном отчете и передается в ФАС России.

Отметим преимущества применения программы «Большой цифровой кот»:

- 1) программа исключает субъективные ошибки, которые может совершить человек;
- 2) происходит постоянный мониторинг следов «цифрового» сговора в режиме онлайн.

К недостаткам программы можно отнести:

- 1) необходимость постоянного контроля, с тем чтобы не было сбоев при осуществлении программных шагов;
- 2) высокая стоимость реализации и обслуживания данной программы.

Вместе с тем программа «Большой цифровой кот» позволяет существенно снизить количество картельных сговоров на торгах, повысив прозрачность поведения участников при осуществлении государственных и муниципальных закупок. Тем самым обеспечивается относительная экономия бюджетных средств.

Подведем итоги.

Возникла **новая экономическая реальность**, которая обусловлена:

- развитием динамичного цифрового рынка (доступ к высокоскоростному интернету получает все большее количество пользователей);
- появлением больших данных: их сбор увеличивает барьеры входа на рынок, они доступны лишь отдельным крупным цифровым корпорациям и картелям, поэтому владение ими многократно усиливает рыночную власть цифровых корпораций;
- ускорением глобализации рынков и увеличением количества потребителей, ориентирующихся исключительно на глобальные рынки;
- формированием нового сегмента глобальной экономики, способного развиваться не только в условиях устойчивого снижения издержек, но и при бесплатном распространении продукта;

- возникновением центров потребительского «притяжения», которые оцениваются инвесторами выше, чем любые традиционные активы; это обстоятельство может стать приговором ресурсной и индустриальной экономике.

Новая экономическая реальность создает **новые вызовы и проблемы**:

- цифровые монополии могут затруднять конкуренцию и инновации (патенты могут использоваться для ограничения доступа к новой технологии);
- цифровые монополии могут монополизировать другие рынки;
- цифровые монополии имеют стимулы не выпускать из-под своего влияния потребителей;
- повышение роли цифровых технологий провоцирует появление проблем конфиденциальности и защиты данных;
- в силу глобализации экономических процессов картели приобретают международный характер и оказывают негативное влияние на экономическое развитие нескольких государств (международный картель — антиконкурентное соглашение компаний-конкурентов, осуществляющих свою противоправную деятельность как минимум в двух странах);
- анализ развития цифровых корпораций предполагает не только организационно-экономический, но и правовой, социальный, экологический аспекты исследования.

Необходима **новая экономическая политика, в частности антимонопольная политика**, которая предусматривает:

- переосмысление конкуренции (объяснение ценности конкуренции; новые определения рынков; открытое законодательство; цель деятельности — защита потребителей; контроль над экономической концентрацией);
- наблюдение за всеми вопросами в области цифровых технологий;
- международная кооперация в процессе расследования нарушений антимонопольных законов (разработка международного правового инструментария по борьбе с цифровыми корпорациями и картелями; унификация правовых терминов, в частности понятия «картель»; определение общих механизмов наказания за картели; усовершенствование / создание новых механизмов взаимодействия при расследовании картелей, включая проведение совместных проверок и обмен конфиденциальной информацией; разграничение территориального действия национальных юрисдикций; баланс глобальных и национальных интересов).

Реформирование антимонопольной политики осуществляется **в условиях постоянного противоборства сторонников ужесточения**

антимонопольного законодательства в отношении цифровых корпораций и картелей и противников этих действий. Каждая сторона представляет свои весомые аргументы.

Аргументы противников усиления антимонопольного регулирования цифровых монополий:

- цифровые технологии обеспечивают интеграцию, эффективность, инновации;
- в основе цифровых корпораций лежит новая бизнес-модель — цифровая платформа, поэтому регулировать их по правилам XX в. нельзя;
- базовые продукты предоставляются бесплатно;
- цифровые корпорации снижают транзакционные издержки и цены;
- отмена антимонопольных иммунитетов создаст барьеры, повысит издержки и отрицательно повлияет на инновационную деятельность;
- усилиями цифровых компаний коммуникации стали общественным благом;
- к цифровым компаниям не применимо понятие монополизма.

Аргументы сторонников ужесточения антимонопольного регулирования цифровых компаний:

- цифровые корпорации приводят к росту контроля, неравенства, концентрации;
- огромные затраты на рекламу оплачивают потребители услуг цифровых компаний;
- цифровые компании пользуются бесплатным или дешевым контентом, который на самом деле стоит очень дорого;
- рост лидеров рынка происходит не только естественным образом, но и путем поглощений (например, Microsoft купил Skype, Facebook приобрел Whats App и Instagram);
- необходима «демонополизация» технологических гигантов, включая Apple и Microsoft, вплоть до насильственного разделения.

Источники

- Всемирный банк. 2016 год. Доклад о мировом развитии 2016 «Цифровые дивиденды». Обзор. Всемирный банк, Вашингтон, округ Колумбия. Лицензия: Creative Commons Attribution CC BY 3.0 IGO.
- Федеральный закон от 26.07.2006 № 135-ФЗ (ред. от 24.04.2020) «О защите конкуренции» (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.07.2020).

Цифровое настоящее: как digital меняет все // HBR. 2019. 20.12. URL: <https://hbr-russia.ru/innovatsii/trendy/819332>

Литература

- Антимонопольное регулирование в цифровую эпоху / под ред. А. Ю. Цариковского, А. Ю. Иванова, Е. А. Войниканис. М.: Издательский дом ВШЭ, 2018.
- Ахматов Х., Егоров М., Давиденко А. Цифровое противодействие электронному картелированию в сфере государственных закупок // Известия ВУЗов. Серия «Экономика, финансы и управление производством». 2019. № 4.
- Борьба с картелями: итоги, вызовы, перспективы: сборник научных статей и тезисов / под ред. А. П. Тенишева, А. В. Тесленко. М.: Издательский дом «Дело» РАНХиГС, 2020.
- Бойцова Е. Ю. Проблемы антимонопольного регулирования цифровых корпораций // Международная научная конференция «Национальная экономическая безопасность: потенциал развития и вызовы цифровой экономики»: сборник тезисов / под ред. А. А. Пороховского, С. В. Кайманакова. М.: Экономический факультет МГУ имени М. В. Ломоносова, 2019. С. 54–57.
- Бойцова Е. Ю. Глава 5.4. Картель как форма кооперированного поведения фирм: модели, факторы устойчивости соглашений и государственное регулирование // Теория отраслевых рынков: учебник и практикум для бакалавриата и магистратуры / А. В. Заздравных, Е. Ю. Бойцова. М.: Юрайт, 2017. С. 108–123.
- Иноземцев В. Новые монополии. Как технологические гиганты меняют мировую экономику // Forbes. Бизнес, экономика. 2018. Февраль. URL: <http://www.forbes.ru/biznes/357909>
- Стаки М. Восемь угроз: чем опасны Facebook, Google, Amazon и Apple // HBR. 2018/ 17.04. URL: <https://hbr-russia.ru/innovatsii/trendy/p26751>
- Стиглиц Дж. Е. Новая эра монополий, 2016. URL: www.project-syndicate.org/commentary/high-monopoly-profits-persist-in-markets-by-joseph-e-stiglitz-2016-05/russian
- Хамуков М. Электронные доказательства картелей на торгах // Вестник университета им. Кутафина О.Е. (МГЮА). 2017. № 9.
- Хасис Л., Орловский В., Коровкин В. Платформа будущего // HBR. 2018. 03.05. URL: <https://hbr-russia.ru/innovatsii/trendy/768479>

16. ЭКОНОМИКА СЧАСТЬЯ: МЕЖДУНАРОДНЫЕ РЕЙТИНГИ И НАЦИОНАЛЬНАЯ СПЕЦИФИКА

Антипина О. Н.

Исследования свидетельствуют, что дифференциация стран мира по уровню счастья как субъективной удовлетворенности жизнью связана с их отличиями, вызванными влиянием экономики и культуры.

Культура в широком смысле или социокультурные факторы представляют собой «ценности, поведенческие установки, разделяемые определенным сообществом и медленно меняющиеся во времени» [Аузан и др., 2020, с. 76]. В экономическом анализе культура, с одной стороны, определяет аргументы и вид целевой функции индивида, а с другой — оказывает влияние на институциональную среду. Оба эти обстоятельства имеют принципиальное значение для исследования субъективного благополучия, поскольку ценности и поведенческие установки формируют представления о нем, а институциональная среда влияет на пути его достижения [Антипина, 2017].

В данной главе показано, как включение социокультурных факторов в экономический анализ международных рейтингов счастья позволяет объяснить ряд демонстрируемых ими парадоксов и выявить причины высокого или низкого положения государств, имеющих схожие культурные черты.

Исследования связи между параметрами, определяющими уровень экономического развития страны, и субъективными оценками благополучия людей начались в 1970-х гг. Побудительным мотивом к изучению взаимосвязи между экономикой и счастьем стало достижение развитыми странами устойчиво высоких показателей экономического роста и доходов населения, что сделало актуальными исследования влияния экономических факторов на эмоциональную сторону жизни людей. Интерес к подобным исследованиям, которые быстро распространились на все страны мира, привел к формированию самостоятельного направления в экономической науке — экономической теории счастья (или экономики счастья).

Основоположник экономики счастья — американский экономист Ричард Истерлин — неоднократно проводил масштабные исследования взаимосвязи экономического роста, колебаний деловой активности и уровня счастья людей. В 1974 г. он обобщил результаты ряда социологических опросов, из которых 10 относились к США за весь период после Второй мировой войны и 19 охватывали другие страны, в том числе не только развитые, но и развивающиеся экономики Азии, Африки и Латинской Америки. Главные выводы, которые ему удалось получить, составили фундаментальные положения экономики счастья. Во-первых, в каждой отдельной стране представители группы населения с наиболее высокими доходами в среднем счастливее представителей группы населения с самыми низкими доходами. В частности, в США в 1970 г. доля «очень счастливых» среди имеющих наиболее высокие доходы была почти в два раза выше, чем среди американцев с самыми низкими доходами, а доля «не очень счастливых» среди беднейшего населения более чем в два раза превышала аналогичный показатель для самой высокодоходной категории населения страны. Во-вторых, ожидаемая исходя из внутринациональных отличий разница в уровне счастья между богатыми и бедными странами международными данными не подтвердилась. В-третьих, за весь период с 1946 по 1970 г. в США, несмотря на экономический рост, колебания пропорции «очень счастливых» жителей страны оказались едва различимы, и в 1970 г. их оказалось примерно столько же, сколько и в 1947 г. [Easterlin, 1974]. В обобщенной формулировке эти три вывода вошли в науку как «парадокс Истерлина», согласно которому на страновом уровне богатые люди счастливее бедных, но экономический рост не ведет к повышению счастья нации в целом.

С помощью анализа временных рядов Р. Истерлин в 2013 г. распространил свое исследование на 37 стран (17 развитых, 9 развивающихся и 11 стран, переживших переход от плановой экономики к рыночной) с временными интервалами от 21 до 34 лет, а в 2016 г. — на 43 страны (21 развитую, 14 развивающихся и 8 стран, осуществивших переход от социализма к капитализму) с временными интервалами от 12 до 32 лет. Используя данные о субъективной удовлетворенности жизнью (H) из Всемирного обзора ценностей, Европейского обзора ценностей и Латинского барометра, а в качестве дохода (Y) — показатели среднегодовых темпов роста реального ВВП на душу населения, он следующим образом уточнил формулировку «парадокса»: колебания счастья и дохода (краткосрочные изменения) сонаправлены, а тренды (долгосрочные изменения) — нет [Easterlin, 2013] (рис. 18).

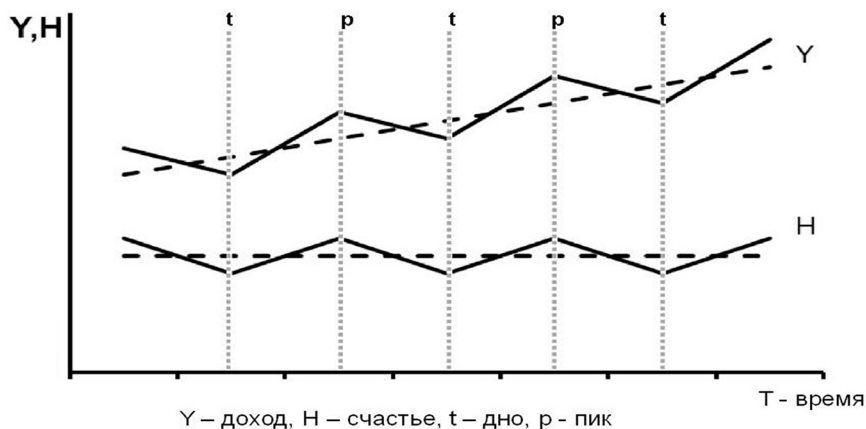


Рис. 18. «Парадокс Истерлина»

Источник: [Easterlin, 2013].

Так, Р. Истерлин, с одной стороны, ответил критикам своего парадокса, среди которых есть представители разных наук: социологи Р. Вeenhoven и Ф. Вергюнст [Veenhoven, Vergunst, 2014], психологи Э. Динер, Л. Тэй и Ш. Ойши [Diener, Tay, Oishi, 2013], экономисты Дж. Сакс, Б. Стивенсон и Дж. Уолферс [Sacks, Stevenson, Wolfers, 2010]. В работах этих авторов либо исследовались короткие временные ряды, либо было малым количество наблюдений, либо имело место и то и другое, что не позволяло выявить тренды изменений уровня счастья и дохода, но акцентировало краткосрочную динамику.

С другой стороны, подтверждение обнаруженных краткосрочных сонаправленных колебаний уровня счастья и темпов роста реального ВВП на душу населения открыло новые перспективы для развития исследований, количественно оценивающих на страновом и региональном уровнях влияние циклических изменений ВВП, инфляции и безработицы на субъективное благополучие. В этом направлении у экономики счастья уже имеются значительные результаты, свидетельствующие, в частности, о том, что снижение дохода и инфляция оказывают меньшее влияние на субъективное благополучие по сравнению с потерей работы, связанной с дополнительным моральным уроном [Oswald, 1997; Di Tella, MacCulloch, Oswald, 2001], а «ловушка несчастья», в которую попадает безработный, сохраняется продолжительное время, и прежний уровень счастья восстанавливается далеко не всегда [Clark et al., 2006; Powdthavee, 2012]. Что касается краткосрочной сонаправленной динамики ВВП на душу населения и уровня счастья в кризисные периоды,

то этому аспекту посвящены исследования Великой рецессии в США в 2007–2009 гг. [Easterlin, 2013; Deaton, 2012] и опыта стран, переживших трансформационный кризис в 1990-х гг. [Easterlin, 2009; Guriev, Zhuravskaya, 2009].

Исследования субъективного благополучия жителей отдельных стран и регионов на фоне уникальных преобразований, неординарных экономических событий или иного специфического контекста — еще одно направление исследований в рамках экономики счастья. Чаше всего ученые обращаются к изучению субъективной удовлетворенности жизнью в странах Восточной Европы и России в период перехода от плановой экономики к рыночной, выделяя особый случай Германии до и после объединения восточных и западных земель [Easterlin, 2006]. Ряд работ посвящены Китаю периода высоких темпов экономического роста [Brockman et al., 2009; Easterlin et al., 2013], а также Бутану — стране, в которой счастье является главной национальной идеей [Ura et al., 2012]. Особый интерес представляет субъективная удовлетворенность жизнью в странах Юго-Восточной Азии на фоне как экономических успехов, так и кризисных потрясений [Ng, 2002; Sawangfa, 2007; Clark, Senik, Yamada, 2013].

«Настало время двигаться дальше. Главная ценность измерений субъективного благополучия в том, что они отражают такие аспекты благополучия, как здоровье, работа, семья и социальные связи, которые упускаются традиционными экономическими показателями. Несмотря на то что межстрановые различия трендов субъективного благополучия не связаны с темпами экономического роста, эти различия, тем не менее значимы. Анализ субъективного благополучия фактически находится в зачаточном состоянии, но уже имеется значительное количество исследований факторов, влияющих на него как позитивно, так и негативно» [Easterlin, 2016, р. 18], — так Р. Истерлин поддержал исследования культурных факторов, определяющих субъективную удовлетворенность жизнью [Frey, Stutzer, 2000; Inglehart et al., 2008; Ye, Ng, Lian, 2015].

Источниками информации для анализа являются страновые, а также международные социологические опросы: Всемирный обзор ценностей, Европейский обзор ценностей, Латинский барометр, Всемирный опрос общественного мнения Института Гэллапа (*Gallup World Poll* — GWP) и др., в которых в схожей форме собирается информация о субъективном благополучии людей.

Большинство стран в современном мире подсчитывают национальные показатели счастья. Так, в Бутане, где национальное счастье возведено в разряд главной цели развития, для его количественной

оценки подсчитывается показатель валового национального счастья, охватывающий такие направления, как психологическое благополучие, использование времени, жизнеспособность сообществ, культурное многообразие, экологическая устойчивость, уровень жизни, здоровье, образование, хорошее управление [Ura et al., 2012].

Набирает популярность и ранжирование стран по уровню счастья. Наиболее авторитетный «Рейтинг счастья», составляемый группой независимых экспертов в рамках «Всемирного доклада о счастье», ежегодно публикуется с 2012 г. на базе данных опросов Института Гэллапа. В ходе исследования, охватывающего более 150 стран, у респондентов спрашивают, довольны ли они своей жизнью, а также просят оценить уровень удовлетворенности качеством жизни по шкале от 0 до 10 [Helliwell et al., 2019; 2020].

«Индекс лучшей жизни» — другой широко известный показатель, на основе которого оценивается удовлетворенность жизнью **для стран — членов ОЭСР, а также Бразилии, России и ЮАР**. Данные для этого индекса берутся из Национальных отчетов стран ОЭСР, представляются Статистическим отделом ООН и государственными статистическими агентствами. Некоторые показатели строятся по данным Института Гэллапа. **Индекс включает 11 параметров: жилье, доход, работа, сообщество, образование, окружающая среда, управление, здоровье, безопасность, баланс свободного и рабочего времени, а также удовлетворенность жизнью, которую респонденты оценивают по шкале от 0 до 10 (OECD Better Life Index).**

«Всемирный индекс счастья» (Happy Planet Index — HPI), впервые составленный в 2006 г., охватывает 140 стран и включает три индикатора: «экологический след» (*EF*), т.е. площадь земли, необходимую для поддержания жизнедеятельности отдельного человека, предприятия или сообщества, а также для восстановления потребляемых ими природных ресурсов и утилизации отходов; удовлетворенность жизнью (*EWB*) — здоровье и факторы, определяющие субъективное благополучие (чувство собственной значимости и вовлеченности в происходящее, наличие внутренних сил для борьбы с трудностями, отношения с семьей и друзьями, принадлежность к сообществу и т.п.), а также продолжительность жизни в стране (*LE*), скорректированные с учетом разброса результатов (*IO*):

$$HPI = \frac{EWB \times LE \times IO}{EF}.$$

Для расчета этого индекса используются данные об удовлетворенности жизнью Всемирного опроса общественного мнения Института

Гэллага, статистика продолжительности жизни ООН и информация об «экологическом следе» от Аналитического центра Global Footprint Network.

Ограничение предмета главы

Ограничим предмет главы рассмотрением новых тенденций в том общем и особенном влиянии, которое оказывают экономические и культурные факторы на уровень счастья жителей стран мира.

Выявление новых тенденций и их доказательство

Исследования счастья на национальном уровне показали, что вне зависимости от величины национального дохода на душу населения базовые детерминанты человеческого счастья схожи во всех странах. Так, Р. Лэйард, основатель Центра экономического развития при Лондонской школе экономики, выделил «большую семерку» факторов счастья: семейные отношения, финансовая ситуация, работа, общество и друзья, здоровье, личная свобода, личные ценности [Layard, 2011, p. 62–63].

Для большинства стран характерны следующие закономерности:

- изменение семейного статуса в пользу создания семьи в большинстве случаев положительно влияет на эмоциональное состояние людей;
- для оценки субъективного благополучия важен не абсолютный, а относительный рост дохода, который и повышает уровень счастья, что служит одним из объяснений «парадокса Истерлина»;
- потеря работы снижает субъективные оценки уровня счастья;
- количество реальных друзей положительно коррелирует с субъективной оценкой благосостояния человека, а его вовлеченность в виртуальные социальные сети, как правило, такой взаимосвязи не дает (при этом более тесная связь между числом реальных друзей и субъективными оценками благополучия обнаруживается для одиноких людей, а не для имеющих семью);
- уровень счастья резко снижается в результате ущерба здоровью, полученного в результате тяжелого заболевания или несчастного случая (в том числе с потерей трудоспособности);
- личная свобода ведет к повышению удовлетворенности жизнью отдельного человека и общества в целом;
- такие компоненты социального капитала, как доверие, толерантность, гендерное равенство, повышают уровень счастья.

Однако порядок и степень влияния детерминант счастья на эмоциональное благополучие людей в разных странах различны, что во многом объясняется их культурными характеристиками, определяющими как целевые представления людей о жизни, так и институциональные особенности экономики. Все это становится причиной неравенства стран по уровню счастья, которое отражается в международных рейтингах.

Даже самый общий взгляд на «Рейтинг счастья» (табл. 23) не оставит незамеченными три проблемных вопроса. Во-первых, свидетельствует ли вхождение пяти скандинавских стран в первую семерку самых счастливых стран мира о существовании некой модели «северного счастья»? Во-вторых, в чем причина относительно низкого положения в рейтинге азиатских стран, для которых характерен довольно высокий уровень экономического развития? В-третьих, почему страны Латинской Америки, несмотря на сопоставимые с Россией и даже более низкие уровни ВВП на душу населения, занимают в рейтинге более высокие позиции?

Поиск ответов на поставленные вопросы следует начать с рассмотрения методики построения «Рейтинга счастья».

«Рейтинг счастья» строится только на основании показателя уровня удовлетворенности качеством жизни по шкале от 0 до 10 (методика «лестницы Кэнтрила»), а уже затем исследуется вклад в полученную оценку следующих переменных (переменные 1–6 используются с 2005 г., переменные 7 и 8 добавлены в 2019 г.):

1. ВВП на душу населения (по ППС в постоянных USD, данные Всемирного банка).
2. Ожидаемая продолжительность здоровой жизни (данные Всемирной организации здравоохранения).
3. Социальная поддержка как средний по стране ответ (0 или 1) на вопрос GWP: «Если бы у Вас была проблема, могли бы Вы рассчитывать на помощь родственников или друзей в случае необходимости?».
4. Свобода жизненного выбора как средний по стране ответ (0 или 1) на вопрос GWP: «Вы удовлетворены или не удовлетворены свободой выбора того, что Вы делаете со своей жизнью?».
5. Щедрость как остаток регрессии среднего по стране ответа (0 или 1) на вопрос GWP: «Тратили ли Вы на благотворительность деньги в прошлом месяце?» на ВВП на душу населения.
6. Восприятие коррупции как средний по стране ответ (0 или 1) на два вопроса GWP: «Распространена ли коррупция в правительстве или нет?» и «Распространена ли коррупция в бизнесе или нет?».
7. Позитивные эмоции как средний за ряд волн обследований GWP ответ на вопрос: «Испытывали ли Вы вчера сильное чувство счастья, радости, удовольствия?».

Таблица 23

**«Рейтинг счастья» по World Happiness Report
(средний за 2017–2019 гг., выборочно)**

Страна	Удовлетворенность качеством жизни	Страна	Удовлетворенность качеством жизни
1. Финляндия	7,809	31. Сингапур	6,377
2. Дания	7,646	32. Бразилия	6,376
3. Швейцария	7,560	...	...
4. Исландия	7,504	39. Чили	6,228
5. Норвегия	7,488	...	...
6. Нидерланды	7,449	52. Филиппины	6,006
7. Швеция	7,353	...	...
8. Новая Зеландия	7,300	54. Таиланд	5,999
9. Австрия	7,294	55. Аргентина	5,975
10. Люксембург	7,238	...	...
11. Канада	7,232	61. Южная Корея	5,872
12. Австралия	7,223	62. Япония	5,871
13. Великобритания	7,165	63. Перу	5,797
14. Израиль	7,129	...	...
15. Коста-Рика	7,121	73. Россия	5,546
16. Ирландия	7,094	...	...
17. Германия	7,076	78. Гонконг	5,510
18. США	6,940	...	...
19. Чешская Респу- блика	6,911	82. Малайзия	5,384
20. Бельгия	6,864	83. Вьетнам	5,353
...	...	...	...
24. Мексика	6,465	94. Китай	5,124
25. Тайвань	6,455	...	...
...	...	153. Афганистан	2,567

Источник: [Helliwell et al., 2020].

8. Негативные эмоции как средний за все годы наблюдений GWP показатель, отражающий испытанное вчера чувство горя, тоски и злости.

Для определения вклада перечисленных переменных в оценку удовлетворенности качеством жизни гипотетической стране «Антиутопия» приписываются самые низкие национальные средние значения для каждой из ключевых переменных 1–6. Затем вместе с остаточной ошибкой «Антиутопия» используется в качестве эталона регрессии.

Примечательно, что за 2017–2019 гг. оценка удовлетворенности жизнью для средней страны была на 3,50 выше показателя «Антиутопии», равного 1,97, и в этом превышении 33% составляла социальная поддержка, 25% — ВВП на душу населения, 20% — ожидаемая продолжительность здоровой жизни, 13% — свобода жизненного выбора, 5% — щедрость и 4% — восприятие коррупции. Процентные доли составляющих удовлетворенности качеством жизни свидетельствуют об их важности для общего результата [Helliwell et al., 2020, p. 18].

Смещение одного из самых главных экономических показателей — ВВП на душу населения — на второе место среди критериев удовлетворенности жизнью во многом объясняет новая теория модернизации Р. Инглхarta. Согласно этой теории, «экономические факторы серьезно влияют на субъективное благополучие в бедных странах» [Инглхарт, 2018, с. 237], однако «переход от экономики производства к экономике знания связан с масштабными изменениями ценностей, которые можно описать как сдвиг от ценностей выживания к ценностям самовыражения» [Инглхарт, 2018, с. 64], а среди ценностей самовыражения доминируют доверие, толерантность и индивидуальная свобода. Проведенный Р. Инглхартом и его коллегами анализ более 50 стран на протяжении длительных временных интервалов (в среднем свыше 20 лет до и после 1990 г.) показал, что «эффекты экономического развития, демократизации и социальной либерализации таковы, что объясняют увеличение чувства свободы выбора на 44%; и эти эффекты вместе с чувством свободы выбора объясняют 62% увеличения уровня благополучия» [Инглхарт, 2018, с. 234] (толщина линий на рис. 19 отражает относительное влияние каждого из факторов). При этом Р. Инглхарт подчеркивает, что «экономический рост вносит серьезный вклад в чувство субъективного благополучия, но это самый слабый из описанных здесь факторов» [Инглхарт, 2018, с. 235].

Так свидетельствует ли вхождение пяти скандинавских стран в первую семерку самых счастливых стран мира, что существует некая модель «северного счастья»?

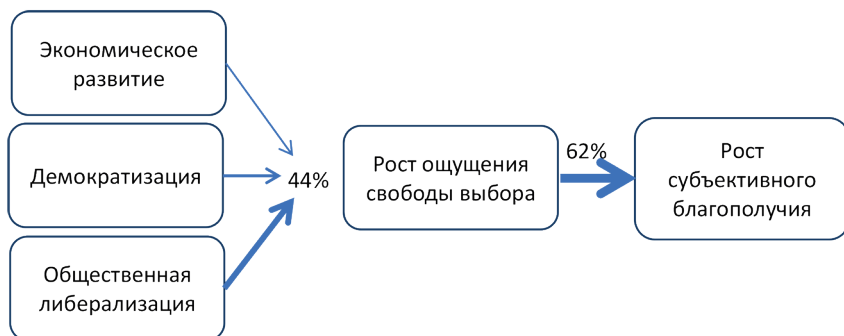


Рис. 19. Факторы субъективного благополучия по Р. Инглхарту

Источник: составлено по [Инглхарт, 2018, с. 235; Inglehart et al., 2008, p. 280].

Мифом считают «северное счастье» те, кто обращает внимание на распространенные стереотипы в отношении этих стран:

- «плохая погода почти круглый год»;
- «высокий уровень самоубийств»;
- «население попросту считает “счастьем” обычную спокойную жизнь в небольшом моноэтническом сообществе».

Сторонники утвердительного ответа на поставленный вопрос прежде всего убедительно опровергают стереотипы. Во-первых, климат вызывает привыкание, а ярко выраженная в северных широтах смена времен года оказывает положительное психологическое воздействие на людей, что повышает удовлетворенность жизнью. Во-вторых, по данным Всемирной организации здравоохранения, в 2019 г. ни одной из стран «северного счастья» не оказалось в десятке стран-лидеров по числу самоубийств, в котором первые два места занимают Гайана и Лесото, а показатель Дании почти в три раза ниже аналогичного показателя для России, находящейся на третьем месте этого печального списка (Suicide in the World). В-третьих, как утверждается во «Всемирном докладе о счастье» 2020 г., исследователями не установлено наличия позитивной или негативной связи между численностью населения страны и удовлетворенностью жизнью людей. Нет и убедительных доказательств того, что доля мигрантов в общей численности населения страны влияет на уровень счастья ее коренного населения. К тому же самые счастливые страны отнюдь не являются самыми моноэтническими в мире. Так, к примеру, 19% населения Швеции родилось вне ее границ, а среди десяти стран — лидеров «Рейтинга счастья» доля родившихся за рубежом равна 17,2%, что в два раза выше средней по миру [Helliwell et al., 2020, p. 131].

Сторонники идеи «северного счастья» выделяют главные его составляющие:

- щедрое «государство благосостояния» с его высокими пособиями по безработице, достойной поддержкой малообеспеченных граждан, большими расходами на образование и здравоохранение;
- качественные институты, обеспечивающие демократические процедуры принятия решений, верховенство права, контроль над коррупцией, эффективность государственных расходов;
- низкий уровень неравенства: коэффициенты Джини для Исландии, Дании, Норвегии, Финляндии и Швеции — одни из самых низких в мире и не превышают 0,3 [OECD, 2020];
- свобода жизненного выбора: как показал Р. Инглхарт, переход от материалистических к постматериалистическим ценностям, повышающий уровень счастья, активнее происходит именно в северных странах Европы («в Пакистане соотношение материалистов к постматериалистам составляет 55 : 1, в России — 28 : 1; но в США количество постматериалистов превосходит количество материалистов в соотношении 2 : 1, а в Швеции — 5 : 1» [Инглхарт, 2018, с. 57]);
- высокий уровень межличностного доверия, который отражают следующие результаты: в 2017 г. в четверку европейских стран-лидеров по уровню межличностного доверия вошли сразу три северные страны: Дания (1-е место), Финляндия (2-е место), Швеция (4-е место) [OECD, 2017, р. 161].

Очевидно, что позиция сторонников модели «северного счастья» выглядит более аргументированной. Ее усиливает также оценка вариации уровня счастья в северных странах в сопоставлении со средней по миру: удовлетворенность жизнью в северных странах не только высока, но и оценивается в среднем более чем два раза равномернее, чем по миру в целом (табл. 24).

Относительно низкое положение в «Рейтинге счастья» азиатских стран, для которых характерен довольно высокий уровень экономического развития, получило название «восточноазиатский дефицит счастья» (the East-Asian happiness gap) [Ng, 2002; Ye, Ng, Lian, 2015; Инглхарт, 2018]. Причины этого явления — в культурных особенностях региона, к которым относятся:

- ориентация на личный успех в сочетании со склонностью к состязательности и азарту;
- акцент на видимых проявлениях богатства, а не на реальном удовольствии и настоящих чувствах;

Таблица 24

Вариация оценки удовлетворенности жизнью (12 стран-лидеров), 2019 г.

Страна	Коэффициенты вариации оценки удовлетворенности жизнью	Место в рейтинге
Нидерланды	0,171	1
Финляндия	0,185	2
Люксембург	0,196	3
Норвегия	0,209	4
Северные страны в среднем	0,211	
Дания	0,216	5
Швейцария	0,217	6
Исландия	0,217	7
Бельгия	0,219	8
Австрия	0,222	9
Новая Зеландия	0,226	10
Швеция	0,227	11
Сингапур	0,229	12
Весь мир в среднем	0,430	

Источник: [Helliwell et al., 2020, p. 136].

- относительно низкие гендерное равенство и толерантность по сравнению со странами Запада;
- присущий восточноазиатской (коллективистской) культуре в отличие от европейско-американской (индивидуалистской) культуры относительно низкий уровень «преодолевающего» доверия (во взаимоотношениях между группами) и относительно высокий уровень «объединяющего» доверия (во взаимоотношениях внутри групп, включая отношения в семье, с коллегами и соседями);
- нацеленность на послушание, порядок и коллективные интересы в ущерб индивидуализму и свободе.

Перечисленные культурные особенности усилили специфическую динамику уровня счастья, которую в период развития рыночной экономики продемонстрировал Китай. В 1990–2000 гг. уровень счастья в Китае снижался, несмотря на существенные улучшения уровня жизни и рост доходов населения. Этот парадокс исследователи объяснили на основе специфической версии теории относительного обнищания — концепции «недовольных успехом», под которыми подразумеваются те, кто в ходе рыночных преобразований увеличил свой доход в абсолютном

выражении, но стал беднее относительно «настоящих победителей». Произошло это в результате того, что экономический рост в Китае очень быстро привел к асимметричному сокращению страты наиболее богатых жителей страны, поэтому сравнительная неудовлетворенность финансовым положением большинства китайцев отразилась в снижающемся уровне счастья. Причину этого исследователи связали с так называемой «монетизацией счастья» в рыночной экономике — доступностью товаров, услуг и социального статуса лишь за деньги. В то же время аномия (состояние общества, характеризующееся распадом системы ценностей и норм) и определенное недовольство политическим курсом не оказали существенного влияния на ощущение счастья жителями Китая и вскоре сошли на нет [Brockman et al., 2009; Антипина, 2013, с. 28–29].

Почему страны Латинской Америки, несмотря на сопоставимые и более низкие уровни ВВП на душу населения, занимают в «Рейтинге счастья» существенно более высокие позиции, чем, к примеру, Россия? Ключ к ответу на этот вопрос Р. Инглхарт видит в достижении и сохранении латиноамериканскими странами равновесия традиционного (через систему верований) и современного (через личную автономию) подходов к счастью. Выстраивание демократических институтов и социальная либерализация в этих странах происходят при сохранении традиционно высокой религиозности, которая в качестве фактора счастья наиболее сильна в относительно бедных обществах. «В Латинской Америке традиционные верования в Бога и гордость за свою страну остались сильными, но в посткоммунистических странах коллапс коммунизма оставил вакуум, который начинают заполнять религия и национализм» [Инглхарт, 2018, с. 223]. Таким образом, Инглхарт считает, что причина низких мест России и других посткоммунистических стран в «Рейтинге счастья» состоит в том, что «люди там не ощущают, что контролируют свою жизнь, и что религиозность, наоборот, важна, поскольку она помогает людям чувствовать, что их жизнь в надежных руках высших сил» [Инглхарт, 2018, с. 225]. На фоне нехватки ощущения свободы выбора люди погружаются в религию, усиливая тем самым традиционный, а не современный подход к счастью.

Тем не менее экономическая свобода стала фактором, оказавшим влияние на уровень счастья в России и странах Восточной Европы, переживших в 1990-х гг. трансформационный спад в связи с переходом от плановой экономики к рыночной. Р. Истерлином было установлено, что в 1989–1999 гг. кривая, отражающая динамику уровня счастья в этих странах, имела тот же V-образный вид, что и динамика ВВП на душу населения. При этом повышающийся тренд уровня счастья был достигнут

за счет опережающего роста удовлетворенности материальным благосостоянием и экономической свободой на фоне снижения удовлетворенности работой, здоровьем, семейной жизнью. Однако у представителей двух групп населения этих стран — наименее образованных граждан и лиц старше 30 лет — роста уровня счастья не произошло, что было связано с их слабой готовностью противостоять трудностям перехода к рыночной экономике и распорядиться возможностями экономической свободы [Easterlin, 2009; Антипина, 2013, с. 27].

Динамика подсчитываемого ВЦИОМ российского индекса счастья¹ (рис. 20) иллюстрирует этот вывод Р. Истерлина.

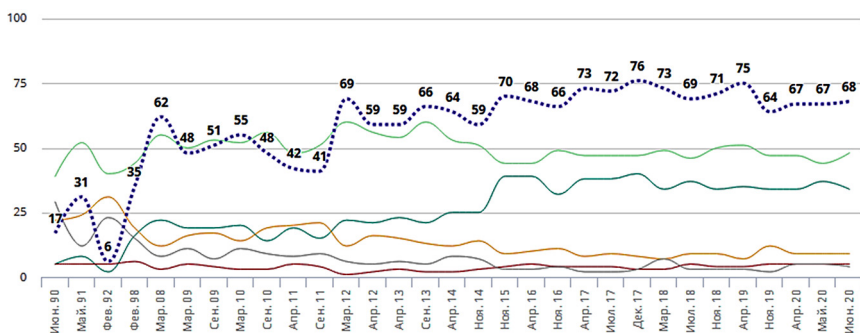


Рис. 20. Российский индекс счастья

Источник: Индекс счастья ВЦИОМ.

«Парадокс Истерлина» также убедительно подтверждается для России с указанием на его доминирующую причину.

К основным объяснениям «парадокса Истерлина» относятся два — эффект сравнения и эффект адаптации. Эффект сравнения состоит в том, что на субъективную удовлетворенность жизнью влияет изменение относительного, а не абсолютного дохода индивида, и именно поэтому повышение или понижение доходов всех не оказывает влияния на индивидуальное ощущение счастья. Эффект адаптации связан с привыканием индивида и к достигнутому уровню богатства, и к сложившемуся уровню бедности. Эти эффекты могут действовать как по отдельности, так и совместно.

А. Ларин и С. Филясов статистически доказали, что в российском обществе действие «парадокса Истерлина» подтверждается эффектом

¹ Индекс рассчитывается на основе закрытого вопроса, требующего указания одного ответа: «В жизни бывает всякое — и хорошее, и плохое. Но если говорить в целом, Вы счастливы или нет?». Индекс равен разнице суммы положительных ответов («Определенно да», «Скорее да») и отрицательных ответов («Скорее нет», «Определенно нет»). Он измеряется в пунктах и может принимать значения от –100 до 100.

адаптации, а действие эффекта сравнения не является значимым. «Наблюдаемая схожесть в динамике реального эквивалентного дохода и удовлетворенности материальным положением помимо краткосрочной связи также может объясняться общими экономико-социальными шоками, которые имели место в 90-х гг. XX в. После данного масштабного спада субъективное благополучие людей под воздействием механизма адаптации возвращалось к долгосрочному, более высокому, уровню» [Ларин, Филясов, 2018, с. 73]. Возможно, слабость эффекта сравнения заложена в его специфике: в российском обществе эталон сравнения зависит от жизненного опыта индивида: для субъективного благополучия молодого поколения (1982–2002 гг. рождения) важнее сравнения с более доходными группами (желание стать богаче других), а люди, пережившие кризис 1990-х гг., ориентируются на менее обеспеченные слои (желание не стать беднее других) [Настина, Алмакаева, 2020].

Итак, согласно большинству международных оценок, Россия не входит в число стран с высоким уровнем счастья¹ не только в связи с не самыми высокими показателями ВВП на душу населения и низкой продолжительностью жизни, но и негативными последствиями перехода к рыночной экономике, невысоким уровнем доверия в обществе, терпимостью к широко распространенной коррупции, тяготением к религиозности, а не свободе самовыражения.

Тем не менее начало пандемии COVID-19 не привело к падению российского индекса счастья, который в апреле — июне 2020 г. был выше, чем в конце 2019 г. В апреле 2020 г. 81% россиян были счастливы в той или иной степени, а по причинам собственного счастья опрошенные распределились следующим образом: есть семья — 29%, есть дети — 14%, собственное хорошее самочувствие и здоровье близких — 25%, хорошая работа — 11%, хорошее материальное положение — 9%. В качестве поводов для несчастья отметили материальные трудности — 11%, плохое положение дел в стране — 8%, отсутствие стабильности — 7%, безработицу и плохое состояние здоровья — по 4% россиян [Индекс счастья на фоне коронавируса, 2020].

Перспективы исследуемых явлений

Исследование взаимосвязи между экономикой и счастьем с учетом культурной специфики стран и регионов имеет широкие перспективы по ряду направлений.

¹ В «Рейтинге счастья» за 2017–2019 гг. Россия потеряла 5 позиций по сравнению с 2016–2018 гг. [Helliwell et al., 2019, 2020].

Во-первых, важным представляется углубление исследований, включающих в анализ такой фактор, как состояние окружающей среды. С одной стороны, согласно «Всемирному индексу счастья», учитывающему экологический след, десятка стран — лидеров рейтинга не включает ни одну из наиболее развитых стран мира и выглядит следующим образом: 1) Коста-Рика, 2) Мексика, 3) Колумбия, 4) Вануату, 5) Вьетнам, 6) Панама, 7) Никарагуа, 8) Бангладеш, 9) Таиланд, 10) Эквадор. С другой стороны, организованные действия по достижению целей устойчивого развития предпринимаются преимущественно развитыми странами с высоким уровнем межличностного доверия и доверия к общественным институтам, что наблюдается в странах — лидерах «Рейтинга счастья» согласно «Всемирному докладу о счастье». В связи с этим актуален вопрос о компромиссном влиянии на уровень счастья повышения дохода вследствие экономической активности, наносящей ущерб окружающей среде, и заботы о будущих поколениях через расходование средств на цели устойчивого развития.

Во-вторых, требует глубокого изучения вопрос о влиянии цифровизации на уровень счастья жителей тех стран, которые в нее вовлечены в наибольшей степени. Одними из первых в этом направлении появились исследования воздействия онлайн-коммуникаций и цифровых медиа-сервисов на удовлетворенность жизнью [Helliwell, Huang, 2013; Helliwell et al., 2019]. Сопоставляя негативный (депрессии, аддикции, физическая усталость и др.) и позитивный (общение, вовлеченность в социальную жизнь, саморазвитие и др.) эффекты от виртуальных контактов, ученые склоняются к доминированию негативного эффекта. Однако если это так, то требуется ответить на вопрос о том, как можно его минимизировать и предвосхитить ущерб для тех стран, которым еще предстоит в полной мере вкушать плоды цифровизации. Другим важным разделом исследований должны стать перспективы использования больших данных для поиска возможностей повышения удовлетворенности жизнью людей в страновом и региональном аспектах.

В-третьих, уже в ближайшей перспективе будут востребованы исследования влияния пандемии COVID-19 на экономику и субъективное благополучие как на национальном уровне, так и относительно отдельных категорий населения, в том числе работников частного и государственного секторов, занятых и безработных. Интересные результаты может дать анализ динамики уровня счастья в период пандемии под влиянием изменений ВВП на душу населения, ожидаемой продолжительности здоровой жизни, роли социальной поддержки, участия в волонтерстве, позитивных и негативных эмоций. Изучение каждого из этих аспектов должно создать базу для принятия решений в области

экономической и социальной политики, направленной на повышение субъективного благополучия людей.

Выводы

Таким образом, дифференциация стран мира по уровню счастья связана с отличиями не только в их экономическом развитии, но и в культурных характеристиках.

Анализ «Рейтинга счастья», публикуемого во «Всемирном докладе о счастье», с опорой на представления о культурных особенностях стран и регионов позволил обнаружить основания для:

- во-первых, существования модели «северного счастья», характерной для пяти скандинавских стран, находящихся на лидирующих позициях рейтинга;
- во-вторых, феномена «восточноазиатского дефицита счастья», проявляющегося в относительно низком положении в рейтинге экономически успешных азиатских стран;
- в-третьих, сравнительно высоких позиций стран Латинской Америки относительно России, несмотря на сопоставимые и даже более низкие уровни ВВП на душу населения.

Ближайшие перспективы анализа взаимосвязи между экономикой и счастьем с учетом культурной специфики стран и регионов должны включать экологический аспект, влияние цифровизации и пандемии COVID-19 на различные стороны жизни человека и общества.

Литература

- Антипина О. Н. Экономика и счастье: региональное разнообразие // Инновационное развитие экономики России: региональное разнообразие: Шестая международная научная конференция; Москва, МГУ имени М. В. Ломоносова, экономический факультет; 17–19 апреля 2013 г.: Сборник статей. Т. 1 / под ред. А. А. Аузана, В. П. Колесова, Л. А. Тутова. М.: РГ-Пресс, 2013. С. 23–30.
- Антипина О. Н. Экономика, культура и счастье: есть ли взаимосвязь? // Мировая экономика и международные отношения. 2017. № 7. Т. 61. С. 35–44.
- Аузан А. А., Бахтигараева А. И., Брызгалин В. А., Золотов А. В., Никишина Е. Н., Припузова Н. А., Ставинская А. А. Социокультурные факторы в экономике: пройденные рубежи и актуальная повестка // Вопросы экономики. 2020. № 7. С. 75–91.
- Индекс счастья ВЦИОМ. URL: https://wciom.ru/news/ratings/indeks_schastya/ (дата обращения: 21.07.2020).

- Индекс счастья на фоне коронавируса. Аналитический обзор ВЦИОМ № 4219 от 23 апреля 2020. URL: <https://wciom.ru/index.php?id=236&uid=10249> (дата обращения: 22.07.2020).
- Инглхарт Р. Культурная эволюция: как изменяются человеческие мотивации и как это меняет мир. М.: Мысль, 2018. — 347 с.
- Ларин А. В., Филясов С. В. Парадокс Истерлина и адаптация в России // Экономический журнал ВШЭ. 2018. Т. 22. № 1. С. 59–83.
- Настина Е. А., Алмакаева А. М. Роль уровня притязаний и социальных сравнений в детерминации удовлетворенности жизнью // Мониторинг общественного мнения: Экономические и социальные перемены. 2020. № 1. С. 206–224.
- Brockman H., Delhey J., Welzel Ch., Yuan H. The China Puzzle: Falling Happiness in a Rising Economy // Journal of Happiness Studies. 2009. Iss. 4. P. 387–405.
- Clark A. E., Diener E., Georgellis Y., Lucas R. E. Lags and Leads in Life Satisfaction: A Test of the Baseline Hypothesis // IZA DP. 2006. No. 2526. December. — 32 p.
- Clark A. E., Senik C., Yamada K. The Joneses in Japan: Income Comparisons and Financial Satisfaction // The Institute of Social and Economic Research, Osaka University, Discussion Paper. 2013. March. No. 866. — 28 p.
- Deaton A. The Financial Crisis and Well-Being of Americans // Oxford Economic Papers. 2012. January. Vol. 64(1). P. 1–26.
- Diener E., Tay L., Oishi S. Rising Income and the Subjective Wellbeing of Nations // Journal of Personality and Social Psychology. 2013. Vol. 104(2). P. 267–276.
- Di Tella R., MacCulloch R. J., Oswald A. J. Preferences over Inflation and Unemployment: Evidence from Surveys of Happiness // The American Economic Review. 2001. March. Vol. 91. No. 1. P. 335–341.
- Easterlin R. A. Does Economic Growth Improve the Human Lot? Some Empirical Evidence // David P. A., Reder M. W. (eds.). Nations and Households in Economic Growth: Essays in Honor of Moses Abramovitz. New York: Academic Press, Inc., 1974. P. 89–125.
- Easterlin R. A. Happiness and Economic Growth: The Evidence // IZA DP. 2013. No. 7187. January. — 32 p.
- Easterlin R. A. Lost in Transition: Life Satisfaction on the Road to Capitalism // Journal of Economic Behavior and Organization. 2009. Vol. 71. Iss. 2. P. 130–145.
- Easterlin R. A. Paradox Lost? // IZA DP. 2016. No. 9676. January. — 35 p.
- Easterlin R. A., Morgan R., Switek M., Wang F. China's Life Satisfaction, 1990–2010 // IZA DP. 2013. No. 7196. January. — 31 p.
- Easterlin R. A., Zimmermann A. C. Life Satisfaction and Economic Outcomes in Germany Pre- and Post-Unification // IZA DP. 2006. No. 2494. December. — 46 p.
- Frey B. S., Stutzer A. Happiness, Economy and Institutions // Economic Journal. 2000. Vol. 110. Iss. 466. P. 918–938.
- Guriev S., Zhuravskaya E. (Un)happiness in Transition // Journal of Economic Perspectives. 2009. Vol. 22(2). P. 143–168.
- Happy Planet Index. URL: <http://www.happyplanetindex.org/> (дата обращения: 21.07.2020).

- Helliwell J. F., Layard R., Sachs J. (eds.) *World Happiness Report 2019*. N.Y.: Sustainable Development Solutions Network. 2019. — 136 p.
- Helliwell J. F., Layard R., Sachs J., De Neve J.-E. (eds.) *World Happiness Report 2020*. N.Y.: Sustainable Development Solutions Network. 2020. — 202 p.
- Helliwell J. F., Huang H. Comparing the Happiness Effects of Real and On-line Friends // NBER Working Paper 18690. 2013. — 31 p.
- Inglehart R., Foa R., Peterson C., Welzel C. Development, Freedom, and Rising Happiness: A Global Perspective (1981–2007) // *Perspectives on Psychological Science*. 2008. Vol. 3. No. 4. P. 264–285.
- Layard R. *Happiness: Lessons from a New Science*. London: Penguin Press. 2nd Ed., 2011. — 363 p.
- Ng Y.-K. The East-Asian Happiness Gap: Speculating on Causes and Implications // *Pacific Economic Review*. 2002. Vol. 7. No. 1. P. 51–63.
- OECD (2017), *OECD Guidelines on Measuring Trust*, OECD Publishing, Paris. URL: <https://www.oecd-ilibrary.org/docserver/9789264278219-en.pdf?expires=1595277802&id=id&accname=guest&checksum=B991BEE8DA16615EC07F5EF173D655DD> (дата обращения: 20.07.2020).
- OECD (2020), *Income inequality (indicator)*. URL: <https://data.oecd.org/inequality/income-inequality.htm> (дата обращения: 20.07.2020).
- OECD Better Life Index. URL: <http://www.oecdbetterlifeindex.org/> (дата обращения: 20.07.2020).
- Oswald A. J. Happiness and Economic Performance // *Economic Journal*, Royal Economic Society. 1997. November. Vol. 107(445). P. 1815–1831.
- Powdthavee N. Jobless, Friendless, and Broke: What Happens to Different Areas of Life Before and After Unemployment? // *Economica*. 2012. Vol. 79(315). P. 557–575.
- Sacks D.W., Stevenson B., Wolfers J. Subjective Well-being, Income, Economic Development, and Growth // NBER Working Paper 16441/ 2010. October. 53 p.
- Sawangfa O. The Micro and Macro of Happiness: Case of East Asia // *Chulalongkorn Journal of Economics*. 2007. December. Vol. 19(3). P. 224–241.
- Suicide in the World: Global Health Estimates. World Health Organization. 2019. 32 p. URL: <https://apps.who.int/iris/bitstream/handle/10665/326948/WHO-MSD-MER-19.3-eng.pdf> (дата обращения: 20.07.2020).
- Ura K., Alkire S., Zangmo T., Wangdi K. *A Short Guide to Gross National Happiness Index*. The Centre for Bhutan Studies, 2012.
- Veenhoven R., Vergunst F. The Easterlin Illusion: Economic Growth Does Go with Greater Happiness // *International Journal of Happiness and Development*. 2014. Vol. 1(4). P. 311–343.
- Ye D., Ng Y.-K., Lian Y. Culture and Happiness // *Social Indicators Research*. 2015. Vol. 123. Iss. 2. P. 519–547.

17. ОБЩЕЕ И НАЦИОНАЛЬНОЕ В СФЕРЕ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ОБРАЗОВАНИЯ

Рудакова И. Е.

Фундаментальный философский вопрос о соотношении общего и национального встал как практический при подготовке учебника по экономической теории для российского читателя. Эта работа на кафедре политической экономии экономического факультета МГУ имени М. В. Ломоносова подняла некоторые проблемы, не возникающие перед читателем западным. Экономическая теория была создана и развита усилиями многих ученых. Они исследовали опыт ряда стран, прежде всего Великобритании, стран Европы, США.

Так, Д. Рикардо, создавая теорию сравнительных преимуществ, опирался на опыт Англии и ее торгового партнера Португалии; теория капитала была развита И. Фишером с учетом американских реальностей; общая теория равновесия была создана усилиями французского ученого Л. Вальраса, англичанина Дж. Эджуорта, итальянского ученого В. Парето и других европейцев; теория поведения потребителя была разработана немецким экономистом Г. Госсеном, англичанином У. Джевонсом, австрийцем К. Менгером и другими учеными, разрабатывавшими менее фундаментальные, но необходимые проблемы, завершавшие создание общей теории.

Россия в XX в. на несколько десятилетий выпала из общего потока движения рыночной системы. Страна жила по другим законам и по другим экономическим правилам. За эти десятилетия сформировались институты, превратившие Россию в другое, отличное от западных стран общество.

При теоретическом осмыслении развития России в период после крушения плановой экономики на первый план выступает соотношение общего и национального в развитии нашей страны. И хотя после слома 1990-х гг. российская экономика двинулась в сторону рыночной модели, актуальность этих проблем ставит перед исследователем ряд вопросов. Пригодны ли язык экономической теории, инструменты экономического анализа, теоретические модели функционирования и развития экономической системы, разработанные на базе реалий западной

экономики, для анализа происходящих в России экономических процессов? Дает ли изучение микро- и макроэкономики в рамках мейн-стрима адекватные знания о фундаментальных экономических процессах в нашей стране? В какой мере содержание современных учебников по экономической теории соответствует новой эпохе с интенсивным развитием процессов глобализации?

Следует заметить, что цена вопроса об использовании языка экономической теории и применимости базовых экономических моделей к анализу экономики России чрезвычайно велика как с научной, так и с образовательной точек зрения. Если язык теории и аппарат теоретических моделей пригодны для России, то тенденции дальнейшего развития могут быть просчитаны с учетом государственной политики, внешних влияний и пр. Следствия принятия экономических решений в нашей стране будут аналогичны тем, которые возможны при взаимодействии базовых переменных в других странах. Если выработанные экономической теорией понятия, принципы, модели не пригодны в качестве инструментов для объяснения экономических процессов в нашей стране, то необходима разработка особых, специфических для России (национальных) моделей, поскольку в их отсутствие экономический анализ становится невозможным, а экономическая политика лишается ориентиров и перестает быть эффективной. Таким образом, цена чисто научного теоретического решения этого вопроса — наличие (или отсутствие) важнейшего инструмента, позволяющего предвидеть события в экономике и в силу этого дающего возможность управления ими, что необходимо для эффективной экономики. Формирование экономического образования в России остро и практически ставит вопрос соотношения общего (интернационального) и национального при формулировании фундаментальных законов экономического общества.

Если же говорить о сфере экономического образования, то и здесь цена вопроса исключительно велика. Речь идет о содержании и смысле нашей профессиональной деятельности. Экономическое образование в нашей стране опирается на западные учебники по экономике и российские учебники, которые в основном с небольшими отклонениями следуют за отработанными годами западными учебниками. Если экономическое образование адекватно тому миру, в котором учащимся предстоит жить в будущем, то мы готовим их к восприятию и пониманию этого мира. Если же экономика нашей страны требует исследования с помощью совершенно иного языка, а выработанные в рамках мейн-стрима модели не пригодны для ее анализа и объяснения основных тенденций, то мы даем студентам знания, которые едва ли понадобятся им, пока они живут в нашей стране.

Понятно, что ответы на эти вопросы непосредственно связаны с тем, считаем ли мы, что у России свой («особый») путь и Запад нам не прокладывает дороги в будущее, либо мы воспринимаем Россию как принадлежащую мировой рыночной цивилизации (в том числе и экономической). В последнем случае многое из пройденного развитыми странами Запада (из интернационального) может быть использовано и в нашей стране. Действия государства, фирм, населения, принятие ими экономических решений могут вызывать известные (типичные, повторяющиеся) следствия и дают основание для типичных адаптационных действий агентов экономики. Если национальная экономика сугубо специфична, модель ее развития и существования будет иная, потребуются другие институты и модели поведения. Это задача будущих исследователей темы.

При всем национальном своеобразии Россия идет общим путем мировой цивилизации. Следовательно, о российской экономике можно говорить на языке принятой в мире экономической теории и использовать базовые модели как инструмент анализа в тех случаях, когда они соответствуют условиям, для которых разработаны.

Как правило, исторически конкретные модели разрабатывались авторами на базе данных национальной экономики. Выведенная на статистической базе Англии модель зависимости изменений денежной заработной платы и процента безработицы (кривая Филлипса) была далее развита П. Самуэльсоном и Р. Солоу на базе американской статистики и приняла вид модели, отражающей зависимость темпа инфляции и нормы безработицы. Таким образом, в теоретической модели получает отражение облик национальной экономики, те явления, которые экономист наблюдает.

Но в экономической теории, образующей основной поток экономической мысли, в конечном счете остается лишь то, что выражает общие базовые тенденции вне зависимости от национальных особенностей. Образно говоря, *базовые экономические модели не имеют национальности*.

Подвергая сомнению саму возможность говорить об экономике России на общем для экономической теории языке, сторонники «особого русского» пути ставят под вопрос, прежде всего, приемлемость предпосылок, лежащих в основании теоретических версий. Это вполне логично, так как предпосылки создают ограничения, определяющие направление и логику научного анализа, вырабатываемые при этом понятия, выявляемые зависимости.

Если ограниченность ресурсов не принимается в качестве важнейшей исходной базовой предпосылки в экономической теории, то

необходимость и возможность рациональной деятельности людей в экономике становится проблематичным. Невозможно (и нет необходимости) сопоставлять затраты и результаты в экономике с неограниченными, т.е. бесплатными, ресурсами, искать экономный способ их использования и распределения, а сама реальная экономика превращается в затратную. Экономические субъекты лишаются одного из главных принципов экономического мышления — необходимости сопоставления альтернатив и экономического выбора. Командная экономика этот недостаток в деятельности людей компенсирует тем, что делегирует принятие решений единому плановому центру. Но в рыночной экономике такого центра нет, субъекты рынка сами принимают экономические решения и делают это много эффективней. Опыт пренебрежения принципами рационального хозяйствования с учетом ограниченности ресурсов был проведен в течение нескольких десятилетий в нашей стране. Его долговременный отрицательный результат до сих пор сказывается на российской экономике.

О математике. Иногда студенты жалуются, что в курсе микроэкономики много непростой математики. «Мы бы не пошли на экономику, если бы знали, что здесь так много математических сложностей». По этому поводу можно сказать, что экономику без математики изучать невозможно. Прежде всего, потому, что экономика и экономический обмен количественны. Сравнить и подсчитывать можно только то, что имеет количественные оценки. Еще одна причина, объясняющая значение математики, — экономические суждения строго логичны.

Логика предпосылок обуславливает логику теоретических построений. Если базовые предпосылки не опровергаются эмпирическими фактами российской реальности, то построенные на их основе теоретические модели и язык общепринятой в мире экономической науки могут быть использованы для разговора о российской экономике.

В то же время экономические процессы в национальной экономике могут существенно отклоняться от «модельных интернациональных образцов». Они могут вызывать нетрадиционные следствия и результаты. Без исследования национальной специфики, особенно в России, переживающей «нестандартное» состояние трансформации в другую экономическую систему, изучение экономической теории в нашей стране было бы ущербным. В последние годы российские ученые провели огромную работу по исследованию трансформационных процессов, тенденций и перспектив развития экономики России, своеобразия ее институциональной структуры. Результаты этих исследований должны быть привлечены к учебному процессу. Но тогда снова возникает тот

же вопрос. Как связаны общие фундаментальные зависимости и национальная специфика?

Специфическое национальное в экономике не отменяет базовых зависимостей, а эти последние не исключают возможность национальной специфики проявления общих экономических тенденций.

Такой подход можно проиллюстрировать конкретным примером. Теория, описывающая функционирование рынка труда, устанавливает зависимости между величиной спроса и предложения, условия равновесия данного рынка, роль эффективной заработной платы и пр. В частности, одной из базовых зависимостей в этой модели является повышение заработной платы на конкретном отраслевом рынке при росте спроса на труд. На макроуровне, если это касается большинства отраслей (в период подъема экономики например), общий рост производства приводит к росту спроса на рабочую силу и увеличению уровня заработной платы.

Эта «классическая» хорошо известная и описанная в учебниках зависимость тем не менее может принять своеобразные национальные особенности. С начала 1990-х гг. вплоть до последнего времени в США наблюдался длительный экономический подъем с высокими темпами роста, сопровождавшийся стабильным увеличением спроса на рабочую силу. Значительная и устойчивая безработица предыдущего периода, когда ее естественный уровень составлял 6% от активной рабочей силы, сменилась высокой занятостью и снижением этого показателя до 2,5%.

Вместе с тем позитивная тенденция к росту создала напряженность на рынках труда и породила довольно серьезную макроэкономическую проблему, которую президент У. Клинтон сформулировал 4 апреля 2000 г. на конференции бизнесменов в Белом доме как необходимость сохранить социальную стабильность общества на основе высоких доходов населения, выразив тем самым опасения относительно устойчивости данной тенденции: повышение уровня заработной платы, и без того весьма высокого, грозило значительным увеличением издержек производства за счет зарплатного компонента и содержало потенциальную опасность инфляции. На микроуровне ситуация создавала проблему для конкурентоспособности бизнеса, предъявлявшего спрос на дополнительную рабочую силу. В этих условиях, как отмечают американские эксперты, получили широкое применение «неденежные» формы оплаты труда: выплата опционов в виде акций своего предприятия, различных бонусов, предоставление медицинских страховок, разрешение использовать оборудование предприятия в личных целях (компьютеры, автомобильный транспорт), кредитные карточки на оплату коммунальных услуг и многие другие способы поощрения работника и увеличения

его дохода [Marking it in sizzling economy, 1997]. В результате в США денежная заработная плата не проявляла адекватную тенденцию к росту при увеличении спроса на труд во время экономического подъема и при отсутствии избыточных ресурсов труда. Функцию эффективной заработной платы выполнили неденежные и незарплатные блага.

В России также широко применялись (и применяются до сих пор, хотя все реже) неденежные формы оплаты труда: предприятия за неимением оборотного капитала оплачивают труд своих работников произведенной предприятием продукцией. Природа данного явления совершенно иная и имеет причины в глубоком кризисе национальной экономики при переходе к другой системе ее функционирования. Эти национальные (полуфеодальные) особенности рынка труда исчезнут вместе с укреплением российской экономики. Отклонение от базовой модели здесь свидетельствует лишь о глубине кризиса и неразвитости рынка труда, а не о национальной, отличной от всего мира, специфике «третьего пути».

В приведенных выше двух случаях национальная специфика функционирования экономики (в экстремальных условиях — перегрева в США и неполной занятости в России) ярко выражена, необычные формы оплаты труда вносят значительные изменения в функционирование рынка труда. Однако базовая модель функционирования рынка труда устанавливает зависимость спроса на труд и его предложения от реальной заработной платы, предполагает важную роль эффективной заработной платы в привлечении ресурсов и повышении трудовой мотивации, снижении отрицательных эффектов оппортунистического поведения и пр. Эти специфические национальные методы оплаты и поощрения труда не отменяют зависимости предложения труда от величины реальной заработной платы. Применительно к этим двум случаям следует также отметить, что отклонение национальных феноменов от базовой (общей, абстрактной) модели позволяет исследовать специфику национального. Знание базовых зависимостей дает для этого отправную точку.

Любая национальная экономика специфична. Ни одна даже самая «хорошая» и общепризнанная в научном сообществе базовая теоретическая модель не может быть непосредственно применена к экономическому анализу и прогнозу, требует разработки на ее основе более подробных моделей, учитывающих множество конкретных переменных в конкретной экономике. Своеобразие России с точки зрения фундаментальных (базовых) тенденций движения любой экономики, получивших отражение в экономической теории за столетия ее развития, состоит не в том, что наша страна идет своим «третьим» путем. Особенность

России — в степени ее экономического и социального развития. Это и определяет соотношение общего и национального при использовании теоретических моделей для нашей страны.

Достижения экономической теории, выработанные ею модели развития и научный язык вполне могут быть использованы как аналитические и прогностические инструменты для нашей страны с учетом ее специфики и особенностей переходного состояния. А экономическое образование на этой основе способствует выработке мышления, необходимого для жителей новой экономики.

Вызовы глобализации

Глобализация мировой экономики также ставит проблему специфики функционирования национальной экономики на фоне общемировых тенденций.

Не вдаваясь в подробности обсуждения содержания процесса глобализации, попытаемся определить главное. Глобализация не сводится только к быстрому развитию в последние годы процессов (связей, потоков), протекающих на уровне мировой экономики в целом. На наш взгляд, суть глобализации в том, что в разных странах мира независимо от национальной специфики (не устранив национальную специфику) формируется модель экономики, функционирующей на основе общих принципов, обеспеченных однотипными институтами. Условия функционирования деловых предприятий, системы ценообразования, денежные системы, работа финансовых рынков, факторы инвестиционного климата, налоговое законодательство, таможенные условия и многое другое приводятся к общему виду и обеспечиваются сходной правовой инфраструктурой. Глобализация означает, что национальные экономики разных стран функционируют однотипно, на базе одних и тех же принципов как на уровне отношений между субъектами экономики, так и на макроуровне, образуя тем самым единую мировую модель. Общества этих стран разделяют общие социальные ценности, ставят сходные социо-экономические цели. Перемещаясь из страны в страну, экономические субъекты — фирмы, владельцы факторов производства, потребители — находят там привычную (известную им) и предсказуемую «среду обитания».

Глобализация получает адекватные формы с развитием электронных средств коммуникации. Интернет, система электронной коммерции не только меняют сферу деятельности людей, но и создают новое пространство целей, ценностей, ресурсов для бизнеса. Всемирная сеть

видоизменяет формы рыночного обмена и решающим образом сокращает транзакционные издержки. Но главное, она меняет *тип отношений* между людьми: сетевая экономика может эффективно функционировать, только если она базируется на полной информации для своих участников, открытости и доверии. Исследователи электронной экономики отмечают, что доверие и сотрудничество обеспечиваются стандартами и надежным управлением. Многочисленные официальные и неофициальные стандарты способствуют решению задачи развития общего делового языка, классификации в сфере бизнес-процессов, методологии, которые могут быть использованы как основание для коммуникации, сотрудничества, коммерции на мировом электронном рынке [Raish, 2001, р. 8]. Сетевая экономика, распространяясь с компьютерной скоростью, создает модель будущего глобального рыночного хозяйства.

Если глобализацию и связанные с ней вызовы для экономики отдельных стран понимать таким образом, то возникает вопрос, не означают ли этот новый облик мировой экономики, своеобразие глобальных процессов и быстрота изменений, что экономическая теория (ее версии, входящие в *main stream*) устарела и не служит основанием для прогноза будущего развития? Если ни одна из современных школ в экономической науке не может дать приемлемую модель происходящего, то стоит ли России повторять модели развития других стран, в то время как надо отвечать на национальные проблемы сегодняшнего дня? Не окажемся ли мы в конце событий, если будем следовать принципам рыночной экономики, описанным в тысячах учебников по микро- и макроэкономике?

На эти вопросы нет простых ответов или даже ответов вообще. Но в связи с поднятой проблемой хотелось бы привести следующие соображения, имеющие прямое отношение к учебникам по экономической теории.

Первое. Для вхождения в глобальную систему страна должна быть подготовлена: ее население, государственные деятели, руководители фирм должны уметь (иметь опыт) жить в рыночной экономике. Такое «умение жить» в рыночной экономике содержит в числе прочего нравственную компоненту. То, что многими десятилетиями воспитывалось у жителей рыночной экономики, и не в последнюю очередь с помощью учебников по экономике, — следование определенным правилам поведения, законопослушность, деловая дисциплина, владение честными методами конкуренции, понимание центральной роли потребителя, роли общественной координации и самоорганизации и т.п., — в российском научном сообществе экономистов все еще иногда воспринимается как нечто чужеродное, чуждое, малозначимое субъективное (в

отличие от многозначимого объективного) с унаследованным из прошлого оттенком пренебрежения к этому «недостойному внимания серьезной науки» предмету. Такие представления отражают наши реалии и в значительной степени преодолеваются поведенческой экономикой.

В этом смысле Россия сегодня должна быть готова на равных ответить на вызовы глобализации в наиболее продвинутом, институциональном смысле слова. Но формирование рыночной экономики в России и подготовка людей, способных в этой экономике жить и осуществлять экономическую активность, есть движение в направлении, пройденном развитыми странами. Более того, оно является необходимым условием для вхождения России в глобальную экономическую систему и пользования экономическими и прочими ценностями такой системы. Восприятие этих ценностей и следование им требуют подготовленности людей, умения разговаривать на общем для экономического мира языке, умение принимать решения и оценивать альтернативы, следовать принятым правилам игры, что создает абсолютно необходимую для нормальной деятельности людей предсказуемость поведения участников обмена, и т.д. При знании мирового опыта Россия много быстрее пройдет предварительный этап формирования рыночной экономики, но она должна его пройти, и теория, объясняющая особенности этого движения, не устарела.

Второе. Процесс глобализации многообразен и конкретизируется в целом ряде явлений. В конце второго тысячелетия мир в значительной степени меняет модели своего развития. Изменения многообразны и многоплановы, они отражают новое состояние мировой экономики. Но в этом движении есть нечто общее и главное. Это главное — изменение места человека в современном мире, в экономической системе в особенности. Прогресс в новой экономике связан с осознанием роли человека в мире. Данное явление получило образное название вызова времени, так как требует к себе особого внимания, преодоления старых традиций, изменения планов и действий людей, организаций, государств, теоретического осмысления. Динамизм общественного движения вообще и экономического в частности обусловлен, прежде всего, тем, насколько задействованы творческий потенциал людей, их способность совершенствовать свою деятельность, создавать новое знание.

Именно недостаточное осознание этого обстоятельства обществом (и экономистами-теоретиками в том числе) является главной областью отставания нашей страны от наиболее развитых стран мира, а вовсе не отставание в материальном производстве, технологии и т.п.

Эволюция современной экономической теории в ее различных разделах и версиях идет по линии перемещения центра тяжести

исследования на *личностные факторы*, на новые формы сотрудничества людей, психологические составляющие мотивации их деятельности, использование и активизацию творческой компоненты, отражая тем самым реальные процессы в обществе.

Научное осознание роли человека в глобальной экономике непосредственно вырастает из понимания предмета экономической теории, главное внимание которого обращено на принятие решений субъектами экономики, на экономический выбор в условиях ограниченных ресурсов. Этот важнейший принцип рыночной экономики обобщен в неоклассической экономической теории и воспринят в качестве постулата всеми направлениями современной научной экономической мысли, включая те, которые полемизируют с неоклассикой и предлагают развивающие ее положения. Институциональные направления современной экономической мысли значительно и фундаментально продвигают исследование роли личностных факторов. Идеология потребителя как центра рыночных отношений в неоклассике позволила освоить и идеологию новой экономики для человека — экономики XXI в. Фундаментальное значение неоклассики в этом отношении неоспоримо. Едва ли Россия должна «перескакивать» через этот принцип, не следовать ему по причине «устарелости» неоклассических теорий.

Литература

- Marking it in sizzling economy. Special Report. US News and Word Report. 06.23.1997.
- Raisch W.O. The e-marketplace. Strategies for success in B2B ecommerce. McGraw-Hill. N.Y., 2001.

18. РОССИЙСКАЯ СИСТЕМА ОБРАЗОВАНИЯ И ЕЕ РОЛЬ В ПОДГОТОВКЕ КАДРОВ ДЛЯ ЦИФРОВОЙ ЭКОНОМИКИ

Молчанов И. Н.

В круг факторов, влияющих на темпы экономического роста и выступающих своеобразными «ускорителями» экономического развития, входит образование, охватывающее широкий спектр вопросов, связанных с обучением и подготовкой работников в разрезе квалификаций и компетенций, востребованных на рынке труда. Внимание к проблемам организации и управления образованием в увязке с формированием кадрового потенциала для потребностей цифровой экономики объективно усиливается в период перехода к шестому технологическому укладу. В определенной мере это обусловлено переменами, которые происходят и будут все более активно осуществляться в образовательной деятельности в течение нескольких предстоящих лет. Результаты российских и зарубежных исследований подтверждают, что хорошо обученные и постоянно повышающие свою квалификацию работники более продуктивны, имеют преференции в оплате труда, устойчивые высокие доходы по сравнению с работниками с более низкой квалификацией. В свою очередь, результаты деятельности компетентных и высококвалифицированных работников способствуют повышению уровней производительности и эффективности отдельных производств и целых отраслей экономики, что наделяет последние конкурентными преимуществами по отношению к другим странам.

Исходя из перспектив общемирового развития, проблематика обеспечения доступности образовательных услуг в России сохраняет высокую актуальность. Особенно ярко это проявляется в условиях совершенствования отечественной образовательной системы, которая способна осуществлять подготовку работников с учетом последних тенденций, связанных с динамичными изменениями в кадровой работе и появлением новых профессий. «Цифровизация и искусственный интеллект заставляют людей, бизнес, государство и общественные институты прилагать немало усилий, чтобы сгладить негативные последствия и развивать новые технологии, не противостоящие человеческому интеллекту» [Пороховский, 2020, с. 90].

Цель данного исследования заключается в раскрытии роли российской системы образования и поиске путей для повышения доступности образовательных услуг в современный период экономического развития, отличительной особенностью которого является подготовка кадров для работы в цифровой экономике.

Общественные блага: сущность, производство, рынок. Предметом анализа является образование как общественное благо. В экономической науке распространено понимание общественных благ как товаров или услуг, которые потребляются или используются всеми членами социума, а их реализация через обмен затруднена и в определенных случаях невозможна. Исходя из сущностных характеристик, потребление общественного блага одним индивидом не должно приносить вред для пользования этим же благом другому индивиду или нарушать его свободу. Таким образом, общественное благо представляет собой нечто, обладающее наибольшей востребованностью (популярностью) как товар или услуга среди населения, заинтересованного в его потреблении.

Американский экономист Пол Самуэльсон в формальных теоретических построениях обосновал, что словосочетание «общественные блага» предполагает их производство в государственном секторе. Он использовал в своих доказательствах положения теории государственных расходов и полагал, что для общественных благ не существует механизма выявления предпочтений. И именно поэтому они не могут производиться эффективно (или даже вообще производиться) в частном секторе [Самуэльсон, 2003, с. 371–376].

Образование как общественное благо обладает свойствами неконкурентности, неделимости, неисключаемости¹. В условиях формирования социально ориентированной национальной модели российской экономики государство заинтересовано в производстве общественных благ. Частному сектору (малому и среднему предпринимательству) данное производство невыгодно в связи с отсутствием платежеспособного спроса на общественные блага, нерациональностью коллективного выбора, сохраняющейся проблемой «безбилетника»². Главной причиной

¹ Неконкурентность означает, что потребление одним индивидом блага ни в коей мере не уменьшает возможностей использования этого же блага другим человеком. Неделимость свидетельствует о том, что общественное благо потребляется только совместно, что ликвидируется возможность его избирательного и единичного потребления. Неисключаемость понимается следующим образом: никто не может быть принудительно или самостоятельно ограничен в потреблении общественного блага. Таким образом, исключается возможность дискриминации индивида на основании какого-то признака в потреблении общественного блага.

² Сущность проблемы «безбилетника» заключается в том, что потребитель общественного блага предпринимает всевозможные попытки уклониться от уплаты определенной суммы за пользование им.

незаинтересованности частного сектора являются отсутствие прибыли либо ее низкие объемы.

Предоставление общественных благ можно осуществлять с помощью рыночных механизмов при соблюдении определенных условий. Во-первых, при заключении контрактов о потреблении коллективных благ, связанных с созданием особых организаций, занимающихся совместным использованием благ; во-вторых, при внедрении взаимообусловленного финансирования в виде связанной продажи общественного и частного благ, продажи побочных продуктов от предоставления общественных благ; в-третьих, при субсидировании производства общественных благ на основе добровольных пожертвований организаций и частных лиц. В большинстве случаев, обусловленных невозможностью учета влияния внешних эффектов от использования общественных благ, предполагается получение весомого положительного эффекта от их потребления. В некоторых случаях могут наблюдаться значительные издержки, вызванные ограничением доступа к потреблению определенных благ. Важно понимать, что государство берет на себя роль поставщика общественных благ, которые финансируются из бюджетных средств, сформированных за счет определенных источников — налоговых доходов (налогов, сборов, пеней, штрафов за нарушение налогового законодательства, уплачиваемых юридическими и физическими лицами) и неналоговых доходов (поступлений в форме штрафов, конфискации, компенсаций, финансовой помощи, бюджетных ссуд и доходов от использования или продажи государственной и муниципальной собственности).

Существуют как теоретические доказательства, так и практические подтверждения того, что общественные блага могут производиться организациями, функционирующими в условиях рынка в целях получения прибыли. Преимущества рыночного производства можно проследить в контексте распространения инноваций и использования потенциала территории. Исследованием данных проблем занимались видные ученые-экономисты Израэль Кирцнер [Кирцнер, 2010] и Фридрих Хайек [Хайек, 2011, с. 93–110]. Как известно, рынок предоставляет сведения о том, какие блага пользуются большим спросом, каким образом простимулировать потребительский спрос на те или иные блага. Эмпирические данные дают основание полагать, что частные организации могут производить общественные блага, альтернативные государственным аналогам. Рэндалл Дж. Холкомб отметил: «Рыночные стимулы, по-видимому, в большей степени способны улучшать распределение ресурсов, чем производство в государственном секторе, а это означает, что для общественных благ любого типа не может быть презумпции более

высокой эффективности государственного производства по сравнению с частным» [Холкомб, 2015, с. 203].

На общественные блага население формирует спрос, который подвержен влиянию принципа убывающей предельной полезности (т.е. потребление каждой следующей единицы блага приносит все меньшую предельную полезность, которая, в свою очередь, зависит от количества благ: если наблюдается избыток благ, предельная полезность понижается; если наблюдается недостаток благ, предельная полезность увеличивается). Потребление благ является коллективным процессом, хотя каждый индивид в отдельности получает собственную особую пользу.

Предложение общественных благ формируется в большей степени государством в связи с тем, что рынок не способен полностью удовлетворить потребности населения в благах такого рода. Исходя из этого, государство определяет оптимальный уровень общественных благ и выделяет необходимый объем денежных средств на их производство. По окончании производства благ происходит реализация результатов деятельности государства в форме общественных благ населению и организациям общественного сектора.

Образование как вид общественного блага: теоретические и практические аспекты

«С позиции перспектив самой главной отраслью для человеческой цивилизации является образование. ...Оно становится основным источником социально-экономического развития, определяя в будущем на 50% развитие и совершенствование общества» [Аганбегян, 2018, с. 222]. Образование — это тот вид общественного блага, который является результатом деятельности как государства, так и частного сектора, что означает факт равноправного существования государственных бюджетных и частных образовательных организаций (школ, колледжей, высших учебных заведений). Уровни общего и профессионального образования законодательно разграничиваются¹. Финансирование образовательной организации осуществляется либо за счет ресурсов

¹ В соответствии со ст. 10 Федерального закона от 29.12.2012 № 273-ФЗ «Об образовании в Российской Федерации» общее образование состоит из четырех уровней (дошкольного образования, начального общего образования, основного общего образования и среднего общего образования); профессиональное образование — из четырех уровней (среднего профессионального образования; высшего образования — бакалавриата; высшего образования — специалитета, магистратуры; высшего образования — подготовки кадров высшей квалификации).

государственного бюджета, либо за счет средств частных лиц (юридических и физических).

Изменения в экономической плоскости связаны с динамикой бюджетных расходов, которые выделяются государством на цели обеспечения стабильного функционирования сферы образования и материальную поддержку относящихся к ней государственных образовательных учреждений. Информация (по состоянию на конец 2018 г.), отражающая число образовательных организаций, функционирующих на территории Российской Федерации, представлена в табл. 25. Она характеризует существующие закономерности, поскольку получение дошкольного и школьного образования — один из важнейших этапов формирования личности индивида, его базовых знаний, необходимых для продолжения обучения в учреждениях среднего профессионального и высшего образования.

Таблица 25

**Число образовательных учреждений в Российской Федерации
(на конец 2018 г.)**

Вид образовательного учреждения	Количество, тыс. ед.
Организации, осуществляющие образовательную деятельность по образовательным программам дошкольного образования, присмотр и уход за детьми	47,8
Организации, осуществляющие образовательную деятельность по образовательным программам начального, основного и среднего общего образования	41,349
Организации, осуществляющие образовательную деятельность по образовательным программам среднего профессионального образования	3,311
Организации, осуществляющие образовательную деятельность по образовательным программам бакалавриата, специалитета, магистратуры	0,741
Организации, осуществляющие подготовку аспирантов	1,223
Организации, осуществляющие подготовку докторов	0,213

Источник: [Российский статистический ежегодник, 2019].

Статистические данные о величине государственных денежных средств, которые за период с 2014 по 2018 г. ежегодно выделяются на обеспечение финансирования сферы образования, содержатся в табл. 26. Их анализ позволяет сделать вывод об устойчивом финансовом

обеспечении образовательной деятельности, несмотря на нестабильность макроэкономической ситуации в течение рассматриваемого периода. Наибольший объем направленных бюджетных ассигнований был в 2018 г. (722,6 млрд руб.). Существенному увеличению подверглись разделы финансирования «Высшее образование», «Другие вопросы в области образования», «Дошкольное образование».

Таблица 26

**Бюджетные расходы Российской Федерации по статье
«Сфера образования» за период с 2014 по 2018 г. (млрд руб.)**

Подпункты статьи	2014 г.	2015 г.	2016 г.	2017 г.	2018 г.
Дошкольное образование	55,8	34,7	5,9	6,5	23,6
Общее образование	30,2	36,0	58,7	46,9	52,4
Дополнительное образование детей	—	—	—	19,2	15,0
Среднее профессиональное образование	10,0	10,0	9,9	10,5	30,3
Профессиональная подготовка, переподготовка и повышение квалификации	8,1	7,3	6,2	7,3	10,3
Высшее образование	498,2	498,6	485,8	492,0	532,4
Молодежная политика	7,3	1,6	6,7	7,6	5,0
Прикладные научные исследования в области образования	15,3	13,0	11,6	12,7	14,2
Другие вопросы в области образования	13,4	9,4	12,9	12,4	39,5
Общий объем исполненных средств	638,3	610,6	597,8	615, 1	722,6

Источник: Официальный сайт Министерства финансов Российской Федерации. URL: <https://www.minfin.ru/ru/>

В табл. 27 представлены данные о числе государственных и частных образовательных учреждений, осуществляющих свою деятельность в пределах территории Российской Федерации (данные за 2018 г.). Анализ информации позволяет заключить, что наибольшая доля в производстве услуг образования как вида общественного блага принадлежит государству, однако частные организации также принимают участие в процессе их предоставления населению страны.

Таблица 27

**Число организаций, осуществлявших образовательные услуги
в Российской Федерации (2018 г.)**

Вид образовательного учреждения	Число бюджетных учреждений	Число частных учреждений
Организации, осуществляющие образовательную деятельность по образовательным программам начального, основного и среднего общего образования	40 498	851
Организации, осуществляющие образовательную деятельность по образовательным программам среднего профессионального образования	2967	344
Организации, осуществляющие образовательную деятельность по образовательным программам бакалавриата, специалитета, магистратуры	496	245

Источник: [Образование в цифрах, 2019].

Выявление новых тенденций и их доказательство

Анализ финансового обеспечения доступности образовательных услуг в России. Обеспечение доступности образовательных услуг наряду с социальными выплатами населению демонстрирует распределительную функцию государства, направленную прежде всего на сокращение разрыва в доходах различных социальных групп в условиях рыночной экономики. Обеспечение доступности требует значительного объема бюджетных расходов. Согласно данным Всемирного банка, в 2016 г. совокупные бюджетные расходы на все уровни образования составили 4,48% ВВП против 3,89% в 2000 г., что свидетельствует об общемировой тенденции к увеличению финансирования образовательной деятельности на государственном уровне. В табл. 28 представлены уровни расходов на образование (в % ВВП) по отдельным странам. В 2012–2016 гг. наиболее высокие удельные значения наблюдались в Дании, Норвегии и Швеции. Применительно к России уровень данного показателя в 2016 г. был одним из самых низких в рассматриваемой выборке (3,74% ВВП).

Таблица 28

**Динамика бюджетных расходов на все уровни образования
в разных странах (в % ВВП)**

Страна	2010 г.	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2015 г.	2016 г.
Австрия	5,70	5,59	5,48	5,55	5,45	5,46	5,50
Бельгия	6,41	6,38	—	6,64	6,64	6,54	6,55
Канада	5,37	5,27	—	—	—	—	—
Чешская Республика	4,06	4,27	4,25	4,09	3,99	5,79	5,59
Дания	8,56	8,48	7,24	8,49	7,63	—	—
Финляндия	6,54	6,48	7,19	7,16	7,15	7,08	6,90
Германия	4,91	4,81	4,93	4,93	4,92	4,81	4,80
Венгрия	4,77	4,60	4,17	4,20	4,63	4,57	4,71
Ирландия	6,04	5,86	5,77	5,33	4,88	3,76	3,72
Италия	4,35	4,14	4,08	4,16	4,08	4,08	3,83
Мексика	5,16	5,11	5,10	4,70	5,26	5,24	4,91
Нидерланды	5,49	5,46	5,41	5,53	5,46	5,35	5,48
Новая Зеландия	7,00	6,94	7,15	6,70	6,35	6,34	6,44
Норвегия	6,74	6,45	7,36	7,47	7,68	7,55	7,98
Польша	5,07	4,82	4,81	4,94	4,91	4,81	4,64
Португалия	5,40	5,12	4,95	5,28	5,12	4,88	—
Российская Федерация	—	—	3,79	3,76	4,01	3,83	3,74
Испания	4,82	4,87	4,43	4,33	4,28	4,27	4,21
Швеция	6,61	6,48	7,65	7,71	7,67	7,55	7,67
Швейцария	4,93	4,97	5,03	5,04	5,05	5,10	5,11
Великобритания	5,74	5,65	—	5,59	5,66	5,61	5,49
США	—	—	—	4,93	4,96	—	—

Источник: World Bank. . URL: <https://data.worldbank.org/indicator/SE.XPD.TOTL.GD.ZS?view=chart>

Согласно исследованиям НИУ ВШЭ (табл. 29), государственные расходы на образование в России в 2018 г. (в ценах 2017 г.) оценивались в 3,33 трлн руб., что на 1,42 трлн руб. больше, чем в 2000 г. При этом доля дошкольного, общего и высшего образования в Консолидированном бюджете Российской Федерации и бюджетах государственных внебюджетных фондов в 2018 г. составляла соответственно 22,94%, 40,12% и 15,11%.

Таблица 29

Динамика бюджетных расходов на образование в России (млрд руб.)

	2000 г.	2005 г.	2010 г.	2016 г.	2017 г.	2018 г.
Консолидированный бюджет РФ и бюджеты государственных внебюджетных фондов:						
– в текущих ценах	214,7	801,8	1893,9	3103,1	3264,2	3668,6
в том числе:						
дошкольное образование	32,0	113,0	321,3	679,0	722,5	841,4
общее образование	107,9	356,0	827,4	1488,4	1329,5	1471,7
дополнительное образование детей	—	—	—	—	237,7	251,0
начальное профессиональное образование	13,4	39,4	61,7	—	—	—
среднее профессиональное образование	10,2	43,3	102,1	199,8	212,0	251,6
профессиональная подготовка, переподготовка и повышение квалификации	1,4	6,7	13,2	21,0	23,9	33,0
высшее образование	24,4	125,9	377,8	505,3	511,0	554,2
молодежная политики и оздоровление детей	—	24,8	49,5	65,1	68,5	72,8
прикладные научные исследования в области образования	—	1,8	15,7	11,8	12,9	14,6
другие вопросы в области образования	25,4	90,8	125,1	132,9	146,3	178,4
– в ценах 2017 г.	1424,6	2419,2	3173,6	3269,4	3264,2	3326,1

Источник: [Образование в цифрах, 2019].

Повышение доступности образовательных услуг, их качества и эффективности является главной целью совершенствования отечественной образовательной системы. Обеспечение доступности образовательных услуг населению может реализовываться разными путями: посредством бюджетного финансирования государственных и муниципальных образовательных учреждений по смете; бюджетного финансирования образовательных услуг государственных (муниципальных) и

частных; государственных (муниципальных) гарантий; предоставления обучающимся субсидий (грантов, стипендий) и льгот при получении платных образовательных услуг; предоставления субсидий и налоговых льгот по образовательным кредитам, выдаваемым банками или специальными небанковскими институтами.

Выделяют такие модели финансирования образования, как сметное финансирование, нормативное (финансирование предоставленной услуги) и бюджетное, в основе которого лежит дифференцированная грантовая поддержка. В России широко применяется сметное финансирование, отличительной чертой которого является осуществление финансирования строго в соответствии с целевым назначением расходов в рамках определенной целевой программы, а также с установленными нормативами затрат.

Ключевые установки Министерства просвещения Российской Федерации на поддержание качества и доступности образования, «воспитание гармонично развитой и социально ответственной личности» реализуются посредством использования программно-целевого подхода¹. Общий объем финансового обеспечения Государственной программы «Развитие образования» на 2018–2025 гг. равен 4,93 трлн руб., из которого объем бюджетных ассигнований федерального бюджета составляет 1,72 трлн руб. (35,0%), консолидированных бюджетов субъектов — 3,06 трлн руб. (62,0%), внебюджетных источников — 147 млрд руб. (3,0%). Приоритетными являются следующие направления: 1) «Развитие среднего профессионального и дополнительного профессионального образования», в рамках которого реализуются федеральные проекты «Молодые профессионалы» (цель состоит в «увеличении доли трудоустроившихся выпускников»), «Успех каждого ребенка» (цель — «обеспечение к 2024 г. для детей в возрасте от 5 до 18 лет доступных для каждого и качественных условий»), «Поддержка семей, имеющих детей» («предоставление не менее 20 млн услуг психолого-педагогической, методической и консультативной помощи родителям детей») и др.; 2) «Развитие дошкольного и общего образования»; 3) «Развитие дополнительного образования детей и реализация мероприятий молодежной политики»; 4) «Совершенствование управления системой образования».

Для достижения высоких результатов развития национальной экономики России разработан Национальный проект «Образование», реализация которого рассчитана на 2019–2024 гг. Данный Национальный

¹ Постановление Правительства РФ от 26.12.2017 № 1642 (ред. от 22.02.2020) «Об утверждении государственной программы Российской Федерации «Развитие образования». URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_286474/11438c397a53550b06a14dde6831a3de221a52d9/ (Система «КонсультантПлюс»).

проект включает 10 федеральных проектов. Общий объем финансового обеспечения на 2019–2024 гг. — 784,454 млрд руб., из которого объем бюджетных ассигнований федерального бюджета — 723,317 млрд руб. (92,2%), консолидированных бюджетов субъектов — 45,735 млрд руб. (5,8%), из внебюджетных источников — 15,402 млрд руб. (2%) [Паспорт Национального проекта «Образование», 2018]. В табл. 30 представлено распределение финансирования Национального проекта «Образование» на входящие в его состав федеральные проекты. Так, 37,6% выделенных средств предназначено для реализации Федерального проекта «Современная школа».

Экспертным сообществом подготовлены рекомендации по оптимизации расходов на новую материальную инфраструктуру. Сформулированы предложения по использованию механизмов частно-государственного партнерства и концессии. «Это позволит получить полезные эффекты раньше, чем было бы возможно при прямом бюджетном финансировании. Расходы бюджета при этом «растягиваются на 7–10 лет, а нагрузка на бюджет в 2019–2024 гг. в части инфраструктуры в зависимости от конкретных механизмов снижается в 2–3 раза — до 100–150 млрд руб. в год» [Как сделать образование..., 2019, с. 200].

К основным механизмам финансирования образования в России относят бюджетные ассигнования, субсидии и субвенции, выделяемые в рамках целевых программ. Отказ от финансовых смет и переход на нормативное финансирование государственных (муниципальных) и частных образовательных учреждений способствуют повышению прозрачности и обоснованности расходования бюджетных средств на образование. При использовании модели нормативного финансирования¹ объем выделяемых бюджетных средств определяется в соответствии с федеральными государственными образовательными стандартами, по каждому виду и профилю образовательных программ с учетом формы обучения и требований, типа образовательных учреждений, специальных условий обучения и др. Официально образовательные учреждения общего и дополнительного образования в России используют нормативно-подушное финансирование с 1 января 2016 г.² Переход на нормативно-подушное финансирование вузов начался в 2017 г.

¹ Модель подразумевает расчет нормативов финансирования (минимально допустимых объемов бюджетных расходов) с учетом реализации конкретной образовательной программы.

² Указ Президента РФ от 07.05.2012 № 599 «О мерах по реализации государственной политики в области образования и науки». URL: https://base.garant.ru/70170946/#block_109 (Система «Гарант»).

Таблица 30
Распределение финансового обеспечения Национального проекта «Образование» по федеральным проектам

Наименование федерального проекта	Объем финансового обеспечения по годам реализации, млн руб.						Всего, млн руб.	Всего, % к итогу
	2019 г.	2020 г.	2021 г.	2022 г.	2023 г.	2024 г.		
Федеральный проект «Современная школа»	56 684,3	52 126,9	52 454,8	44 970,6	44 465,4	44 422,2	295 124,2	37,6
Федеральный проект «Успех каждого ребенка»	10 787,8	13 410,9	15 229,7	13 003,8	13 003,8	15 083,2	80 519,2	10,3
Федеральный проект «Поддержка семей, имеющих детей»	713,4	713,4	1019,6	2039,2	2039,2	2039,2	8564,0	1,1
Федеральный проект «Цифровая образовательная среда»	3360,0	17 068,9	17 068,9	13 773,7	13 773,7	14 792,7	79 837,9	10,2
Федеральный проект «Учитель будущего»	1904,3	1 730,6	2697,8	2748,6	2748,6	3614,0	15 443,9	2,0
Федеральный проект «Молодые профессионалы (Повышение конкурентоспособности профессионального образования)»	28 872,2	25 490,8	25 465,4	25 465,4	25 465,4	25 485,8	156 245,0	19,9
Федеральный проект «Новые возможности для каждого»	1080,0	1 080,0	1660,0	1660,0	1660,0	2080,0	9220,0	1,2
Федеральный проект «Социальная активность»	3361,3	5 876,0	6174,4	3853,9	3975,7	4039,7	27 280,8	3,5
Федеральный проект «Экспорт образования»	9613,5	14 358,8	20 880,3	20 880,3	20 880,3	20 880,3	107 493,3	13,7
Федеральный проект «Социальные лифты для каждого»	230,0	890,0	900,0	900,0	900,0	900,0	4720,0	0,6
Итого	116 628,3	132 741,3	143 544,9	129 293,5	128 910,3	133 335,3	784 453,5	100,0

Источник: [Паспорт Национального проекта «Образование», 2018].

Нормативно-подушевое финансирование высшего образования стимулирует конкуренцию и подразумевает финансирование государством услуг вузов для обучающихся, поступивших на конкурсной основе. При расчете объема финансирования принимаются во внимание контрольные цифры приема, отраслевые коэффициенты, отражающие соотношение стоимости обучения на различных направлениях и характеризующие дифференциацию вузов по их рейтингу, целевые показатели эффективности деятельности (в частности, средний балл зачисленных по результатам ЕГЭ). Так, обучение студентов технических специальностей требует больших затрат, чем студентов-гуманитариев или студентов-экономистов вследствие необходимости дополнительного лабораторного оборудования для проведения опытов, учебно-вспомогательного персонала (лаборанты) и др.¹

Основные проблемы нормативно-подушевого финансирования высшего образования состоят в качественном обосновании нормативных затрат на одного студента и в выделении средств в полном объеме на выполнение вузом образовательных услуг и освоение инновационных методов подготовки обучающихся. Первая проблема требует более глубоких исследований, постепенного перехода к единым нормативам по направлениям подготовки и специальностям; вторая — усугубляется современной экономико-эпидемиологической обстановкой (COVID-19). Ситуация компенсируется существующей конкуренцией между высшими учебными заведениями, когда в стремлении получить больше бюджетных средств вузы балансируют между качеством и стоимостью обучения, эффективно расходуют бюджетные средства, в результате чего улучшается положение ведущих прогрессивных вузов в образовательных рейтингах.

Перспективы исследуемых явлений и категорий

Одним из способов обеспечения доступности образовательных услуг являются государственные гарантии. В России «гарантируется право каждого человека на образование», «общедоступность и бесплатность дошкольного, начального общего, основного общего и среднего общего образования, среднего профессионального образования, а также на

¹ Нормативные затраты включают оплату труда работников вузов, стипендии обучающимся, расходы на приобретение необходимых материальных средств обеспечения учебного процесса и коммунальные расходы. Для учета формы обучения, порядка реализации образовательной программы и используемых технологий применяют корректирующие коэффициенты, а для учета территориальных особенностей и отличий в определении нормативной базовой стоимости реализации образовательной программы — поправочные коэффициенты.

конкурсной основе бесплатность высшего образования, если образование данного уровня гражданин получает впервые»¹.

Согласно исследованию НИУ ВШЭ (табл. 31 и рис. 21), охват образованием населения России в возрасте 5–14 лет и 15–19 лет составляет 97,6 и 88,0% соответственно, что сопоставимо со значениями данных индикаторов в Великобритании, Германии, Италии, Южной Кореи и свидетельствует об использовании населением России права на образование и в целом о доступности образовательных услуг. Охват высшим образованием населения России (20–29 лет) оценивается на уровне 18,7%, что значительно ниже, чем в упомянутых выше странах, и связано со спецификой законодательства об образовании в стране: в России первое высшее образование бесплатно только на конкурсной основе. При этом после окончания школы или колледжа у подростков возникает дилемма: поступить в вуз, что зачастую сопряжено со значительными расходами на подготовку к вступительным экзаменам или к сдаче ЕГЭ на высокий балл, но не гарантирует дальнейшего трудоустройства по выбранной специальности, или приступить к работе и уже затем продумывать варианты дальнейшего обучения. Согласно Докладу о реализации «Плана деятельности Министерства науки и высшего образования Российской Федерации на период с 2019 по 2024 год» за 2019 г.², в 2015–2019 гг. каждый второй выпускник школы имел возможность поступить в вуз для обучения на бюджетной основе.

В соответствии с законодательством³ государственные гарантии реализации права на образование в России обеспечиваются государственными органами и органами местного самоуправления посредством:

- 1) создания необходимых условий для получения качественного образования, в том числе инклюзивного образования для лиц с ограниченными возможностями (включая обеспечение доступа в здания образовательных организаций, использование специальных образовательных программ и методов обучения, специальных учебников и пособий, специальных технических средств обучения, проведение групповых и индивидуальных коррекционных занятий и др.);

¹ Федеральный закон от 29.12.2012 № 273-ФЗ (посл. ред.) «Об образовании в Российской Федерации». Ст. 5, п. 3. URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_140174/01fbae25b3040955277cbd70aa1b907cceda878e/ (Система «КонсультантПлюс»).

² Доклад о реализации «Плана деятельности Министерства науки и высшего образования Российской Федерации на период с 2019 по 2024 год» за 2019 г. URL: https://minobrnauki.gov.ru/ru/documents/card/?id_4=1041 (Система «КонсультантПлюс»).

³ Федеральный закон от 29.12.2012 № 273-ФЗ (ред. от 01.03.2020) «Об образовании в Российской Федерации». URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_140174/e185d59b595b6bf58b8716c9d5129a3dd5b7630a/ (Система «КонсультантПлюс»).

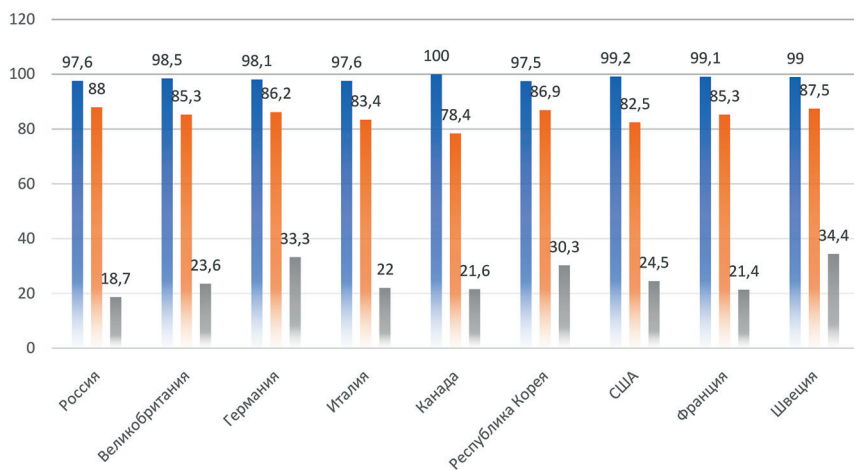
Таблица 31

Охват образованием населения в различных странах (2017 г., в %)

	Охват образованием населения в возрасте, лет		
	5–14	15–19	20–29
Россия	97,6	88,0	18,7
Великобритания	98,5	85,3	23,6
Германия	98,1	86,2	33,3
Италия	97,6	83,4	22,0
Канада	100	78,4	21,6
Республика Корея	97,5	86,9	30,3
США	99,2	82,5	24,5
Франция	99,1	85,3	21,4
Швеция	99,0	87,5	34,4
Япония	100	...	...

Примечание. По зарубежным странам — данные за 2016 г. или ближайшие годы. По России — оценка Института статистических исследований и экономики знаний НИУ ВШЭ.

Источник: [Образование в цифрах, 2019].

**Рис. 21.** Охват образованием населения в различных странах (2017 г., в %)

Источник: [Образование в цифрах, 2019].

- 2) содействия обучающимся с высоким уровнем интеллектуального развития или с выдающимися творческими способностями (в частности, посредством разработки и применения индивидуального подхода к каждому, использования эффективных образовательных технологий);
- 3) финансового обеспечения обучающихся, которые нуждаются в социальной поддержке, что выражается, в частности, льготами на питание в общеобразовательных учреждениях, на проезд на городском общественном транспорте, на посещение музеев, выплатами государственных социальных стипендий и иных форм материальной помощи; кроме этого, детям из категории социально незащищенных могут предоставляться школьная форма, учебники и канцтовары.

На практике обеспечение государственных гарантий доступности качественного образования в России требует правового регулирования. В частности, сохраняются проблемы в обеспечении равного доступа к качественному и непрерывному образованию детей с ограниченными возможностями, детей-инвалидов, детей, оставшихся без попечения родителей, детей, нуждающихся в социальной поддержке.

Субсидии (гранты, стипендии) и льготы. В высших учебных заведениях России для поддержки студентов предоставляются различные формы стипендий. В соответствии с данными Министерства науки и высшего образования Российской Федерации за 2019 г.¹ (табл. 32), из 4099 тыс. человек обучающихся (69% — по образовательным программам бакалавриата, 18% — специалитета и 13% — магистратуры) 1647 тыс. студентов-очников получали различные формы материальной поддержки (соответственно 37, 49 и 46%). Представляет интерес распределение студентов с государственными академическими и государственными социальными стипендиями — 62 и 14% соответственно; доля студентов, получающих материальную поддержку за счет средств стипендиального фонда и бюджетных ассигнований федерального бюджета, — 15 и 7% соответственно. Как сообщает «Интерфакс» со ссылкой на Министерство науки и высшего образования Российской Федерации², в сентябре 2019 г. средние размеры государственной академической и государственной социальной стипендий равнялись 2980 и 3469 руб. соответственно, что на 76 руб. и на 124 руб. больше, чем годом ранее.

¹ Министерство науки и высшего образования Российской Федерации. URL: <https://minobrnauki.gov.ru/ru/activity/stat/highed/> (дата обращения: 03.06.2020).

² Интерфакс. Высшее образование в России. URL: <https://academia.interfax.ru/ru/news/articles/3653/> (дата обращения: 04.06.2020).

Таблица 32

**Численность студентов очной формы обучения, получающих стипендии
и другие формы материальной поддержки (2019 г., человек)**

Наименование показателей	Всего	В том числе по программам		
		бака- лавриата	специа- литета	маги- стратуры
Численность обучающихся, всего	4 099 245	2 814 179	753 393	531 673
Численность студентов, получающих: государственные академические стипендии	1 015 103	618 745	215 319	181 039
государственные социальные стипендии	222 784	157 221	49 747	15 816
стипендии Президента Российской Феде- рации	2388	905	503	980
стипендии Правительства Российской Федерации	3950	1762	871	1317
именные стипендии, учрежденные: федеральными государственными органами	898	542	229	127
органами государственной власти субъекта Российской Федерации	4352	2909	1025	418
органами местного самоуправления	1046	767	121	158
юридическими лицами	8817	5861	1691	1265
стипендии, назначенные юридическими лицами (кроме именных)	7979	3840	3111	1028
в том числе студентам, направленным ими на обучение	2581	450	2004	127
стипендии, назначенные физическими лицами (кроме именных)	24	20	1	3
в том числе студентам, направленным ими на обучение	0	0	0	0
Численность студентов, получающих дру- гие формы материальной поддержки	392 940	252 834	95 786	44 320
из них за счет средств: стипендиального фонда	240 474	148 805	65 827	25 842
бюджетных ассигнований федерального бюджета	120 409	78 466	26 626	15 317
полученных от приносящей доход деятель- ности	31 623	23 122	6542	1959
Численность слушателей подготовитель- ных отделений, получающих стипендии	1125	0	0	0

Источник: Сайт в сети интернет Министерства науки и высшего образования Российской Федерации. URL: <https://minobrnauki.gov.ru/ru/activity/stat/highed/index.php> (дата обращения: 06.06.2020).

В частности, в Финансовом университете при Правительстве Российской Федерации студентам из числа детей-сирот, детей-инвалидов, лиц, получающих государственную социальную помощь, и других групп выплачивается государственная социальная стипендия (по состоянию на март 2020 г. 2925 руб.¹) и стипендия нуждающимся студентам первых и вторых курсов, суммарный размер выплат которой должен быть не менее величины прожиточного минимума. В рамках поддержки наиболее одаренных студентов при выполнении определенных критериев студент Финуниверситета может рассчитывать на государственную академическую стипендию (2925 руб. для обучающихся на «отлично»), стипендию Президента Российской Федерации (2200 руб.), стипендию Правительства Российской Федерации (1440 руб.) и Правительства Москвы (6500 руб.), стипендию либо грант в рамках различных стипендиальных программ, персональные именные стипендии, предоставляемые коммерческими организациями (государство осуществляет налоговое стимулирование предоставления таких стипендий), и др.²

В рамках поддержки студентов, проявивших выдающиеся способности в научной деятельности, с 1 сентября 2015 г. учреждены гранты Президента Российской Федерации в размере 20 тыс. руб. в месяц в течение установленного срока обучения по программам бакалавриата и специалитета, общее количество которых год от года не превышает 1200 единиц (на все вузы страны)³. С 1 сентября 2020 г. на гранты в том же размере смогут рассчитывать и студенты магистратуры (ежегодно не более 750 грантов)⁴.

По данным Росстата⁵, средняя стоимость обучения на платной основе в отечественных вузах в 2019 г. составила 68,9 тыс. руб. за семестр, что на 19% выше, чем в 2018 г. По состоянию на начало 2020 г. самыми дорогими направлениями (профилями) подготовки являются «Международные финансы и управление инвестициями» в МГИМО (средняя стоимость обучения в год — 950 тыс. руб.), «Экономика и управление»

¹ Сайт Финансового университета при Правительстве Российской Федерации. URL: <http://www.fa.ru/org/div/gsr/Pages/gss.aspx> (дата обращения: 04.06.2020).

² Сайт Финансового университета при Правительстве Российской Федерации. URL: <http://www.fa.ru/org/div/gsr/Pages/grant.aspx> (дата обращения: 04.06.2020).

³ Указ Президента РФ от 07.12.2015 № 607 «О мерах государственной поддержки лиц, проявивших выдающиеся способности». URL: <https://грантыпрезидента.рф/page/documents> (информационный портал).

⁴ Указ Президента РФ от 18.11.2019 № 565 «О дополнительных мерах государственной поддержки лиц, проявивших выдающиеся способности». URL: <https://грантыпрезидента.рф/page/documents> (информационный портал).

⁵ Аргументы и факты. URL: https://aif.ru/society/education/ot_chego_zavisit_stoimost_obucheniya_v_vuzah (дата обращения: 04.06.2020).

в ВШЭ (880 тыс. руб.), «Менеджмент» в МГУ (540 тыс. руб.) и др.¹ Однако при выполнении определенных условий студент, обучающийся на платной (договорной) основе, может получить скидку по оплате обучения, а выпускник государственного вуза может рассчитывать на скидку при поступлении в магистратуру, на второе высшее, на специальные образовательные программы. Так, Финуниверситет предоставляет скидку 20% на первый учебный год в магистратуре при недоборе 1–9 баллов до «порога», 10% — при недоборе 10–20 баллов². В бакалавриате размер скидки определяется факультетом и набранными баллами за вступительные испытания (скидка 15–60% на первый год обучения), а также итогами участия в олимпиадах (скидка 25–100% на весь период обучения). Таким образом, государство посредством участия вузов осуществляет различного рода поддержку обучающихся.

Субсидии и налоговые льготы по образовательным кредитам, выдаваемым банками и иными кредитными организациями, как один из способов обеспечения доступности образовательных услуг. Согласно законодательству³, в России определены условия, размеры и порядок предоставления государственной поддержки образовательного кредитования обучающихся. Ее основными формами являются субсидии на возмещение банку части затрат по невозвращенным образовательным кредитам и субсидирование процентной ставки по кредиту. В 2019 г. было выдано свыше 3 тыс. образовательных кредитов с государственной поддержкой обучающимся в 406 вузах⁴. Правительством Российской Федерации установлены льготные условия по оплате части процентов за первый год пользования образовательным кредитом не менее 60% суммы платежа по процентной ставке и не менее 40% в течение второго года пользования⁵. С 1 августа 2019 г. Министерство науки и высшего образования Российской Федерации и

¹ Российская газета. URL: <https://rg.ru/2020/03/09/reg-cfo/nazvany-vuzy-rossii-samym-dorogim-obucheniem.html> (дата обращения: 04.06.2020).

² Сайт Финансового университета при Правительстве Российской Федерации. URL: <http://www.fa.ru/priemka/bakalavr/Pages/skidki.aspx> (дата обращения: 04.06.2020).

³ Федеральный закон от 29.12.2012 № 273-ФЗ (ред. от 01.03.2020) «Об образовании в Российской Федерации». Ст. 104. URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_140174/9e4474b1a42e7e331c48e21e104f4806a093f918/ (Система «КонсультантПлюс»).

⁴ Доклад о реализации «Плана деятельности Министерства науки и высшего образования Российской Федерации на период с 2019 по 2024 год» за 2019 год. URL: https://minobrnauki.gov.ru/ru/documents/card/?id_4=1041

⁵ Постановление Правительства РФ от 26.02.2018 № 197 (ред. от 07.03.2019) «Об утверждении Правил предоставления государственной поддержки образовательного кредитования». URL: <http://www.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc&base=LAW&n=319987&fld=134&dst=1000000001,0&rnd=0.1374083104128525509380768627944931> (Система «КонсультантПлюс»).

ПАО «Сбербанк» запустили проект по поддержке образовательного кредитования, в рамках которого студенты могут рассчитывать на льготные условия на весь срок обучения и три месяца по его завершении¹. Так, если рассматривать кредит на образование с государственной поддержкой от Сбербанка со ставкой 8,6%, при общей стоимости обучения 400 тыс. руб. и сроке обучения в кредит четыре года, минимальный ежемесячный платеж на время обучения составит 283 руб., через три месяца после выпуска — 5268 руб., причем в первый год выплачивается 40% от начисленных за год процентов, во второй год — 60%, далее до завершения обучения в вузе (плюс три месяца) — 100%, после чего наступает период погашения с выплатами основной суммы кредита, текущих процентов и невыплаченных процентов за 1-й и 2-й годы. Общий период выплат — 10 лет. Совокупная процентная ставка по кредиту равна 13,42% годовых; 4,82 п.п. возмещаются за счет государственных субсидий.

Масштабы образовательного кредитования в России зависят от соотношения бюджетных и внебюджетных мест в вузах, финансирования работодателями услуг послевузовского образования, уровня оплаты труда выпускников вузов. В условиях сокращения бюджетных мест в российских вузах увеличение государственной поддержки образовательных кредитов, предоставляемых банками студентам, должно обеспечить более высокую доступность услуг высшего образования, а отбор вузов и направлений подготовки поможет сдерживать предложение образовательных услуг по подготовке «избыточных» специалистов.

В настоящее время образовательное кредитование наиболее развито в США и Великобритании, где услуги высшего образования не рассматриваются как общественное благо. Эти услуги платны для населения, но государство может делать их более доступными для одаренных студентов, в частности, посредством налогово-бюджетного стимулирования развития образовательных кредитов, предоставляемых коммерческими банками [Седова, 2013, с. 106–107]. Согласно исследованиям ОСЭР, свыше трети бюджетных расходов на образование в Великобритании приходится на поддержку студентов, погашающих кредиты на обучение. В таких странах, как Дания и Швеция, государство оказывает весомую поддержку университетам; при этом для иностранных студентов устанавливается более высокая плата за обучение, а резидентам даются преференции [Овчинникова, 2018, с. 37].

¹ ПАО Сбербанк. URL: https://www.sberbank.ru/ru/person/credits/money/credit_na_obrazovanie (дата обращения: 05.06.2020).

Выводы

1. Осуществляемые в России в сфере образования реформы направлены на повышение доступности образовательных услуг, их качества и эффективности, «воспитание гармонично развитой и социально ответственной личности». Данные цели постулируются Государственной программой «Развитие образования» и Национальным проектом «Образование», на реализацию которых выделено 4,93 трлн руб. и 784,45 млрд руб. соответственно. Финансовое обеспечение доступности образования реализуется различными способами, которые постоянно модернизируются.
2. Взамен принятого ранее сметного финансирования получило распространение нормативное (нормативно-подушевое) финансирование образования. Такой переход дает новый стимул для развития всей системы образования, способствует развитию вузов, активизации их деятельности по концентрации различных видов ресурсов и улучшению положения ведущих университетов в международных и российских образовательных рейтингах. Частично нивелируются существующие проблемы выделения денежных средств для выполнения запланированных объемов образовательных услуг и освоения инновационных методов обучения.
3. Проблема качественного обоснования нормативных затрат на одного учащегося требует более глубоких исследований, в частности для обоснования постепенного перехода к единым нормативам по определенным направлениям (профилям) подготовки и специальностям, изучения специфики обучения для работы в конкретных регионах Российской Федерации.
4. Государственные гарантии как один из способов обеспечения доступности образовательных услуг в России закреплены на законодательном уровне и реализуются посредством создания необходимых условий для получения качественного образования, содействия обучающимся с высоким уровнем интеллектуального развития и совершенствования способов социальной поддержки. Однако на практике принятые механизмы не обеспечиваются в полной мере как вследствие сохраняющегося для различных категорий детей неравного доступа к качественному и непрерывному образованию, так и по причине наличия прямой зависимости между ним и уровнем социально-экономического развития субъектов Российской Федерации. Один из способов решения проблемы заключается в совершенствовании методологии

нормативного планирования образовательной деятельности и вариативного механизма ее софинансирования в необходимых случаях средствами бюджетной системы.

5. Государство осуществляет системную финансовую поддержку учебных заведений профессионального образования. При этом на нее могут рассчитывать студенты, обучающиеся не только на бюджетной основе и получающие различные виды стипендий, грантов, но и на возмездных началах, с предоставлением льгот и скидок по оплате образовательных услуг. Особым способом обеспечения доступности обучения является оформление образовательных кредитов, частично возмещаемых за счет государственных субсидий. Этот способ относительно новый и несвойственный для современной России. Но в условиях разнонаправленных тенденций, проявляющихся, с одной стороны, в сокращении количества бюджетных мест в вузах и, с другой стороны, в усилении интереса молодежи к получению востребованных профессий и профилей подготовки, его роль в обеспечении доступности образовательных услуг будет возрастать.
6. Образование относится к числу высоко востребованных общественных благ, в производстве которых принимают участие как государственные университеты, так и негосударственные вузы. Аргументацию о полной незаинтересованности частного сектора экономики в производстве общественных благ нельзя признать в полной мере убедительной. Данный вывод основывается на объективно протекающей трансформации условий хозяйствования в условиях развертывания Индустрии 4.0. На рынке общественных благ функционируют как потребители (участники образовательного процесса), так и производители образовательных услуг (государство совместно с частным сектором): первые являются реципиентами благ, вторые — их консументами. Объективно повышается заинтересованность предпринимательского сообщества не только в маркетинговой деятельности, но и в расширении финансового участия по обеспечению потребителей услугами образования как общественным благом.

Источники

Доклад о реализации «Плана деятельности Министерства науки и высшего образования Российской Федерации на период с 2019 по 2024 год» за 2019 год. URL: https://minobrnauki.gov.ru/ru/documents/card/?id_4=1041

- Образование в цифрах: 2019: краткий статистический сборник / Н. В. Бондаренко, Л. М. Гохберг, Н. В. Ковалева и др.; Нац. исслед. ун-т «Высшая школа экономики». М.: НИУ ВШЭ, 2019. — 96 с. URL: <https://www.hse.ru/data/2019/08/12/1483728373/oc2019.PDF>
- Официальный сайт Министерства финансов Российской Федерации. URL: <https://www.minfin.ru/ru/>
- Официальный сайт Росстата. URL: <https://www.gks.ru/>
- Паспорт Национального проекта «Образование» (утв. президиумом Совета при Президенте Российской Федерации по стратегическому развитию и национальным проектам, протокол от 24.12.2018 № 16). URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_319308/
- Постановление Правительства РФ от 26.12.2017 № 1642 (ред. от 22.02.2020) «Об утверждении государственной программы Российской Федерации «Развитие образования». URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_286474/11438c397a53550b06a14dde6831a3de221a52d9/
- Постановление Правительства РФ от 26.02.2018 № 197 (ред. от 07.03.2019) «Об утверждении Правил предоставления государственной поддержки образовательного кредитования». URL: <http://www.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc&base=LAW&n=319987&fld=134&dst=1000000001,0&rnd=0.1374083104128525#09380768627944931>
- Указ Президента РФ от 07.05.2012 № 599 «О мерах по реализации государственной политики в области образования и науки». URL: https://base.garant.ru/70170946/#block_109
- Указ Президента РФ от 07.12.2015 № 607 «О мерах государственной поддержки лиц, проявивших выдающиеся способности». URL: <https://гранты-президента.рф/page/documents>
- Указ Президента РФ от 18.11.2019 № 565 «О дополнительных мерах государственной поддержки лиц, проявивших выдающиеся способности». URL: <https://грантыпрезидента.рф/page/documents>
- Федеральная служба государственной статистики. Российский статистический ежегодник 2019. URL: https://gks.ru/bgd/regl/b19_13/Main.htm
- Федеральный закон от 29.12.2012 № 273-ФЗ (посл. ред.) «Об образовании в Российской Федерации». URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_140174/1a45a123ee3e2f6e74cac4d567d8881ba35fb291/
- WorldBank. URL: <https://data.worldbank.org/indicator/SE.XPD.TOTL.GD.ZS?view=chart>

Литература

- Аганбегян А. Г. О приоритетах социальной политики / А. Г. Аганбегян. М.: Издательский дом «Дело» РАНХиГС, 2018. — 512 с.
- Как сделать образование двигателем социально-экономического развития? Научное издание / Я. И. Кузьминов, И. Д. Фрумин, П. С. Сорокин, И. В. Абанкина и др.; под ред. Я. И. Кузьминова, И. Д. Фрумина,

- П. С. Сорокина. Нац. исслед. ун-т «Высшая школа экономики», Ин-т образования. М.: Изд. дом Высшей школы экономики, 2019. — 284 с.
- Кирцнер И. Конкуренция и предпринимательство. М.; Челябинск: Социум, 2010. 272 с.
- Овчинникова О. П., Овчинникова Э. В. Финансирование высшего образования в развитых странах и России: анализ современных тенденций // Бухгалтерский учет в бюджетных и некоммерческих организациях. 2018. № 6. С. 33–42.
- Пороховский А. А. Цифровизация и искусственный интеллект: перспективы и вызовы // Экономика. Налоги. Право. 2020. Т. 13. № 2. С. 84–91. DOI: 10.26794/1999-849X-2020-13-2-84-91
- Самуэльсон П. Чистая теория общественных расходов // Экономика благосостояния и общественный выбор. Т. 4. СПб.: Экономическая школа, 2003. С. 371–376 (Вехи экономической мысли).
- Седова М. Л. Роль образовательного кредита в обеспечении доступности услуг высшего профессионального образования // Вопросы образования. 2013. №. 3. С. 105–125.
- Хайек Ф. Использование знания в обществе // Хайек Ф. Индивидуализм и экономический порядок. М.; Челябинск: Социум, 2011. С. 93–110.
- Холкомб Р. Дж. Теория происхождения теории общественных благ // Экономическая политика. 2015. Т. 10. № 4. С. 196–207. DOI: 10.18288/1994-5124-2015-4-09

19. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ЛИБЕРАЛИЗМА И ЕГО ПЕРСПЕКТИВЫ В РОССИИ

Филатов И. В.

Социально-экономические перемены, имеющие место в России в последние годы, послужили основой для новой волны актуальности проблемы «открытого» и «закрытого» общества, а также обоснований их справедливости или несправедливости — проблемы, которая в современных условиях получила новое развитие.

В наше время понятие «либерализм» во многом утратило ясные очертания и подвергается отторжению. Более того, либерализму нередко придают совсем не тот смысл, в каком его понимали в XX в. на Западе, особенно в США, он стал нередко отождествляться со стремлением полагаться для достижения искомых целей не на активность индивидов, а на государство [Фридмен, 1982, с. 20–21]. Лозунгами стали скорее благосостояние и равенство, а не свобода. В классическом либерализме наиболее действенным средством повышения благосостояния и достижения равенства считалось расширение индивидуальной свободы. Многие же современные либералы во имя благосостояния и равенства стали выступать за возрождение курса на государственное вмешательство и патернализм, который критиковался классическим либерализмом.

Если так обстоит дело в западных странах, то не приходится удивляться ситуации в современной России. Отметим, что понимание либерализма в России в XIX — начале XX в. было в общем сходно с его пониманием на Западе. В нашей стране сторонникам либерализма противостояло в то время значительно более абсолютистское и бюрократическое по своему типу государство. К тому же российский либерализм был слабее по сравнению с европейскими движениями.

Либерализм подчеркивает примат индивида, он придает человеческой личности и ее правам превосходство над всем остальным. Однако либеральный индивидуализм не абсолютен. В отличие от полного отрицания государства, либерализм требует создания правового государственного порядка, ограничивающего волю отдельных людей. Тем не менее это индивидуалистическая система, потому что отдельный человек,

личность стоит на первом месте, а ценность общественных групп или учреждений измеряется исключительно тем, в какой мере они защищают права и интересы отдельного человека и способствуют осуществлению его неотъемлемых свобод. В соответствии с этим либерализм считает основой общества личную инициативу, предпринимательский дух отдельного человека. Либерализм добивается устранения всех ограничений частной инициативе и частному предпринимательству.

Отметим, что многие сторонники либерализма в своих теоретических взглядах придерживаются принципов методологического индивидуализма. Они считают, что в социальной науке нужно исходить из того, что общество состоит только из индивидов и их действий, а каких-либо надындивидуальных сущностей или субстанций не существует. Такую позицию можно назвать также социальным, экономическим атомизмом. Известные либералы и сторонники индивидуализма — Л. Мизес (1881–1973), Б. Д. Бруцкус (1874–1938), К. Поппер (1902–1994), Ф. Хайек (1899–1992) — связывают противоположную позицию, методологический холизм с определенной ценностно-идеологической позицией — с приверженностью к различного рода тоталитаристским и социалистическим идеологиям, а также идеям планирования экономического развития.

Нет необходимости доказывать, что свобода является одной из важнейших категорий. Обычно о свободе рассуждают в контексте метафизических, моральных или политических проблем. Реже говорят об экономической свободе, полагая, что свобода личности может быть совмещена практически с любым экономическим строем. Между тем такое мнение (весьма распространенное в среде российских экономистов и политологов) является, на наш взгляд, заблуждением. Возможны лишь определенные комбинации политического и экономического устройства общества, при которых может быть обеспечена личная свобода.

Во многих (возможно, в большинстве) гипотезах и утверждениях, относимых к экономической науке, имеются элементы, которые функционируют в качестве фундаментальных, «сквозных» принципов и понятий. Они ограничивают или мотивируют действия экономистов, а иногда направляют или поляризуют научное сообщество. Обычно эти темы не находят явного выражения в научных статьях, монографиях или академических спорах. Такие понятия, как правило, не фигурируют в учебниках по экономической теории и не входят в число терминов, которые встречаются в профессиональных экономических журналах. С другой стороны, можно обнаружить глубокую привязанность экономистов к определенным всеобъемлющим темам, которые направляют

их исследовательские усилия. Не признавая этого, трудно понять ключевые аспекты деятельности экономистов, принадлежащих к различным научным традициями и школам.

Зададимся вопросом, в какой мере тот или иной экономист-теоретик может направляться своей личной, возможно, даже неявной приверженностью к некоторой определенной теме? Представляется, что верность подобным глубинным установкам может как способствовать исследованиям, так и тормозить их. Как однажды заметил А. Эйнштейн, «убежденность — это хороший двигатель, но плохой регулятор». Тематическая структура научной деятельности, на наш взгляд, проявляется в процессе изучения тех возможностей выбора, которые открыты экономисту. Эта структура может играть важную роль в стимулировании научной работы, в восприятии научных достижений или в возникновении споров и разногласий по отношению к ним в научной среде.

«Репертуар» мышления экономистов весьма устойчив. Он также не слишком разнообразен. В экономической теории темы часто образуют дуальные оппозиции, например «индивидуализм — холизм», «иерархия — единство», «стоимость — полезность». Однако есть и «одиночные» темы, например «рациональность». Образование дуальных тем можно связать с диалектической природой самой науки как коллективной деятельности, направленной на достижение единства суждений ее участников: альтернативные темы часто связываются в пары, как случается, например, когда индивидуалист сталкивается с коллективистом.

Еще раз подчеркнем, что одной из важнейших характеристик тем в экономической науке является их вневременной («сквозной») характер. Они существовали практически на всем протяжении развития экономической мысли и постоянно воспроизводились как в течение эволюции науки, так и во время «революций». Например, старая антитеза институциональной иерархии и единства в том или ином виде, под тем или иным углом зрения обнаруживается как в классических трудах (еще задолго до Адама Смита, где эти темы появляются уже в развитом виде), так и в современных работах. Дуализм в экономической науке — индивидуализм и холизм — часто приводил к принципиальному противостоянию построенных на их основе теоретических систем.

Индивидуализм предполагает, что общество состоит только из людей и их действий, а каких-либо надындивидуальных сущностей или субстанций не существует (так называемый «социальный атонизм») [Kincaid, 1998, p. 295]. Сторонники же холизма считают, что хотя социальные целостности зависят от действий и установок индивидов, однако они не тождественны этим действиям, а управляющие ими законы не сводимы к закономерностям поведения индивидов.

Ряд теоретиков (Л. Мизес, Ф. Хайек, Б. Д. Бруцкус — среди экономистов и К. Поппер — среди социальных философов) связывают онтологический холизм, «коллективизм» с определенной ценностно-идеологической позицией: враждебностью к политическому и экономическому либерализму, приверженностью к различного рода тоталитаристским и социалистическим идеям, а также теориям планирования социально-экономического развития. Хотя типичность таких связей нельзя отрицать, они не являются неизбежными, классическим примером здесь может быть индивидуализм Т. Гоббса, совмещающийся с политическим абсолютизмом.

Наше обращение к аспектам индивидуализма и холизма делает уместным краткое рассмотрение соответствующих интеллектуальных традиций. По всей видимости, одно из наиболее полных таких исследований принадлежит Ф. Хайеку, который разделил две индивидуалистические традиции в европейской научной культуре — «истинную» и «ложную».

Развитие «истинного» индивидуализма, который Ф. Хайек защищает и на методологических основаниях которого построена его собственная эволюционная эпистемология, связано с британской философией и началось с Джона Локка, Бернарда Мандевиля и Дэвида Юма. В более или менее полном виде эта традиция закрепилась в экономическом трактате Адама Смита.

Однако в XIX в. стало набирать силу новое представление об индивидуализме, которое Хайек склонен считать «ложным». Доминирующим философским основанием в нем стал картезианский рационализм. Выдающимися представителями этой традиции являлись французские энциклопедисты, Ж.-Ж. Руссо и физиократы. Хайек именует данную интеллектуальную традицию рационалистическим индивидуализмом и приписывает ему характерную тенденцию перерождаться в противоположность индивидуализма — в государственный социализм или коллективизм.

Каковы же в таком случае характерные особенности «истинного» индивидуализма? В первую очередь, это теория общества, помогающая понять силы, определяющие общественную жизнь человека, из которой затем можно вывести ряд «политических следствий». Таким образом, Хайек считает не вполне обоснованным распространенное мнение о том, что индивидуализм постулирует существование обособленных и самодостаточных индивидов. Индивидуализм не является «апологией эгоизма». Его задача состоит в объяснении социальных феноменов через понимание индивидуальных действий, обращенных на других людей и исходящих из их ожидаемого поведения. В этом отношении индивидуализм есть

необходимый результат философского номинализма, тогда как коллективистские теории уходят корнями в традицию «реализма». Этот аргумент Хайека нацелен прежде всего против собственно рационалистических, коллективистских теорий общества, которые претендуют на способность непосредственно постигать социальные целостности, обладающие, как представляется, бытием независимо от составляющих их индивидов.

Антирационалистический подход «истинного индивидуализма», которого придерживался Хайек и который, кстати, характерен в целом для представителей австрийской экономической школы, предполагает, что человек далеко не высокорациональное, а достаточно иррациональное и подверженное ошибкам и заблуждениям существо. Его индивидуальные ошибки корректируются только в ходе общественного процесса, конкретный результат которого вместе с тем не может быть достоверно предвиден. Однако если предоставить людям свободу, считает Ф. Хайек, то они, скорее всего, достигнут большего, чем мог бы спроектировать или предвидеть индивидуальный человеческий ум.

Сложный феномен знания с неизбежностью оказывает влияние и на исследовательские методы экономистов. Макроэкономический подход преодолевает проблему неполного знания путем использования агрегированных и средних величин, которые статистически доступны. Подобный подход, по Хайеку, дает полезное приближение к фактическому положению дел, однако в качестве теоретического объяснения неудовлетворителен, так как, устанавливая корреляции между макроявлениями, не дает никаких оснований предполагать, что они будут существовать всегда. Альтернативный микроэкономический подход предлагает построение моделей путем, что называется, «сокращения масштаба», т.е. посредством уменьшения числа независимых переменных до минимума, необходимого для формирования структуры, которая способна воспроизводить все типы изменений и сдвигов, присущих рыночной системе. С помощью такого метода исследования могут осуществляться лишь «структурные» предсказания. Претензия же макроэкономики на предсказание конкретных событий оказывается, таким образом, ошибочной, а сама она становится не иначе как статистической фикцией.

В противоположность «истинному» индивидуализму рационалистический индивидуализм, лежащий в основании так называемых проектных теорий общества, полагает, что общественные процессы можно заставить служить общественным целям под контролем индивидуального человеческого разума. Заметим, что эта противоположность между антирационалистическим и рационалистическим индивидуализмом пронизывает всю историю экономической и социальной мысли и воплотилась, в частности, в дискуссиях «план или рынок».

Одной из самых устойчивых иллюзий в истории мысли было представление о том, что хозяйственную жизнь можно перестроить по единому и рациональному плану. Для идеологов социалистической ориентации это было аксиомой, но многие теоретики иных взглядов также считали это вполне самоочевидным. Однако когда социализм из проекта превратился в реальность, эта аксиома стала подвергаться серьезной проверке. Одним из первых на ее ложность с экономической точки зрения указали Л. Мизес и наши соотечественники — Н. Д. Кондратьев и Б. Д. Бруцкус.

Известна дискуссия между Н. Д. Кондратьевым и С. Г. Струмилиным в ходе обсуждения проекта пятилетнего плана развития народного хозяйства, разработанного Центральной комиссией при Госплане и представленного в начале 1927 г. (первая пятилетка — 1929–1932 гг.).

В центре внимания экономистов оказались вопросы как практические, так и теоретические: методологии планирования, соотношения долгосрочных и краткосрочных целей, проблемы темпов и пропорций развития отдельных отраслей.

Заслуга Кондратьева заключалась в том, что он разработал довольно ясную концепцию научного планирования, сознательного воздействия на экономику при сохранении механизмов рыночного регулирования и рыночной сбалансированности. Неудивительно, что эта концепция вызвала жесткую критику как со стороны сталинского руководства, намечавшего форсированный переход к административному государственному социализму, так и у ряда экономистов, которые придерживались идей крайнего социального конструктивизма.

Н. Д. Кондратьев отмечал, что создание плана как системы перспектив возможно двумя способами: 1) построение перспектив в зависимости от поставленных социально-экономических целей, что неприемлемо в построении планов, поскольку не в состоянии привести к такой системе перспектив, которые реально осуществимы в течение планового периода. Цели могут быть принципиально правильными, но это еще не гарантирует реальности плановых задач, преследующих поставленные цели; 2) реальные перспективы должны строиться на основе учета не только поставленных целей, но и на основе анализа хода объективной действительности.

Таким образом, перспективы являются выражением желательных результатов хозяйственного строительства в рамках возможного. Отсюда требование к реалистичности плана: планирование может быть осуществлено только в том случае, если на основе объективного изучения народного хозяйства и тенденций его развития (под влиянием рыночных и рациональных начал) будет установлено, какие задачи могут быть

реализованы в течение планового периода. Этот тезис верен по отношению к планированию и в современный период в России.

Один из видных либералов XX в. Б. Д. Бруцкус начинает с центральной предпосылки марксистов о том, что капиталистическое хозяйство основано на анархии [Бруцкус, 1990, с. 188]. Бруцкус отмечает, что хотя отношения в капиталистической экономике носят хаотичный характер и не управляются из единого центра, однако в действительности экономика регулируется рыночными ценами. Благодаря ценам устанавливается подвижное равновесие между потребительскими запросами и производственной организацией общества. Таким образом, достигается удовлетворение потребностей общества, и это происходит с «величайшей регулярностью», хотя в капиталистической экономике нет единого хозяйственного органа и субъекта планирования.

Следовательно, экономическая система, которая не располагает механизмом для приведения производства в соответствие с общественными потребностями, несостоятельна. Стремясь преодолеть анархию капиталистического производства, социализм может повергнуть народное хозяйство в такое состояние, по сравнению с которым капиталистическая экономика представляется величайшей гармонией.

Неизбежным следствием отсутствия объективного рыночного механизма ценообразования и внедрения плана в производстве и распределении выступает дезорганизация хозяйственной жизни «запланированный хаос» (Л. Мизес) или «экономическая анархия» (Б. Д. Бруцкус). Таким образом, рациональность и эффективность планового хозяйства на поверку оказываются вымыслом. Реально план ведет к упадку экономики, к исчезновению рациональных критериев оценки необходимости и эффективности экономических действий.

От полного краха плановую систему, полагает Л. Мизес, спасает лишь то, что она существует в окружении рыночных экономик. В результате она может заимствовать ценовые показатели, использовать рыночную информацию.

В итоге попытки осуществить планирование, ограничивая и подавляя свободу людей, не достигают и тех целей, ради которых они вводились — достижение всеобщего благополучия и достатка. Экономическая несвобода оборачивается крайне нерациональной экономикой и распространением бедности народа.

Важно выделить понимание свободы в двух отношениях. С одной стороны, экономическая свобода сама по себе есть составная часть свободы в широком смысле, поэтому она должна рассматриваться как самоцель или ценность сама по себе. С другой стороны, экономическая свобода является необходимым условием политической свободы.

Первый тезис стоит подчеркнуть, поскольку в современной России типичной является недооценка этого значения экономической свободы. Это будто бы всего лишь материальная сторона жизни, а такие важные ценности, как свобода, расположены гораздо выше.

Между тем для большинства людей важность экономической свободы вряд ли уступает значимости свободы политической. Если, скажем, в нашей стране в советский период человек не мог раньше по разным причинам свободно съездить за границу, так как он был ограничен в своей свободе не меньше, чем если бы это не разрешалось ему. Каждый может привести немало примеров, из которых следует, что экономическая свобода сама по себе является частью свободы как таковой.

Ряд важных аспектов взаимосвязи политической и экономической свободы подчеркивал в своих работах американский экономист М. Фридмен. Экономическая свобода как средство достижения политической свободы важна прежде всего из-за своего влияния на концентрацию и рассредоточение власти. Исторический опыт однозначно свидетельствует о прямой связи между свободным рынком и политическими свободами. Вряд ли можно найти в истории хоть одно более-менее свободное в политическом отношении общество, которое в организации экономической деятельности не отличалось бы неким подобием свободного рынка. Именно на этом, в частности, держалась свободная общественная и политическая жизнь античности — первого известного примера политически свободного общества.

Каковы же необходимые связи между экономической и политической свободами? Чтобы ответить на этот вопрос, нужно понять, как может осуществляться координация экономической деятельности большого числа людей. В принципе, существует лишь два основных способа. Первый — централизованное руководство или принуждение, моделью для которого служит идеальное государство Платона. Второй — добровольное сотрудничество индивидов. Это метод, которым пользуется рынок. Обмен на рынке является свободным действием, поскольку в сделку люди вступают по собственной воле и выгоду при этом извлекают обе стороны. Поэтому рынок может обеспечить координацию действий множества людей, не прибегая при этом к принуждению.

Важна также та особенность рынка, которую Адам Смит называл «невидимой рукой». Эту метафору можно истолковать так, что рынок очерчивает некоторое неявное и непроницаемое пространство свободы, которое не может быть взято под контроль какой-либо централизованной властью.

В самом деле, пока существует реальная свобода взаимобмена, особенность рыночной организации экономической деятельности состоит

в том, что она не позволяет одному лицу вмешиваться в деятельность другого. Потребителя ограждает от принуждения со стороны продавца наличие других продавцов, с которыми он может вступить в сделку. Продавца ограждает от принуждения со стороны потребителя наличие других потребителей, которым он может продать свой товар. Продающий свой труд и свои способности огражден от принуждения со стороны работодателя наличием других работодателей, к которым он может наняться, и т.д. И рынок делает все это автоматически, без обращения к какой-либо центральной власти.

Поэтому те, кто критикует рынок или призывает к его жесткому контролю, по сути, критикуют его за то, что рынок дает людям то, чего они хотят, а не то, чего они должны хотеть по разумению некоего мудрого руководителя. За большинством доводов против свободного рынка лежат патернализм, стремление опекать людей и неверие в саму свободу.

Ф. Хайек развил комплексную концепцию, в которой соединяются социально-политическая философия либерализма, своеобразная теория рынка, эпистемология и методология экономического знания. Эту концепцию, на наш взгляд, можно понимать как параллель теории открытого общества К. Поппера. Ее достоинство состоит в том, что в ней раскрываются важные экономические аспекты свободного, открытого общества, которые остались вне сферы интересов Поппера.

Ф. Хайек был активным противником плановой экономики, будь то в ее «сильных» (социалистических), будь то в «слабых», например кейнсианских, вариантах. Рынок Хайек рассматривает как наиболее адекватный механизм координации действий миллионов людей, вовлеченных в хозяйственную жизнь, и одновременно как инструмент обмена знаниями. Каждый участник хозяйственной деятельности в своих решениях и действиях использует разрозненные, фрагментарные и конкретные сведения экономического характера. Эту распыленную по множеству индивидов информацию Хайек называет «рассеянным знанием» [Хайек, 1992, с. 30]. Причем рассеянность этого знания представляет собой его очень существенную характеристику. Рассеянное знание невозможно собрать в одном месте, в некоем «планирующем центре», который будет затем создавать «продуманный порядок» хозяйственной жизни. Наибольших успехов достигает то общество, которое наиболее полно использует эти рассеянные в обществе знания. Именно в использовании рассеянных знаний и состоит главное преимущество рыночной экономики перед другими способами координации хозяйственной деятельности. Рынок координирует действия участников путем выработки соответствующих сигналов — рыночных цен, которые и сообщают

вовлеченным в экономическую жизнь людям нужную им для принятия решений информацию.

Другим важным инструментом рынка и важным информационным механизмом является конкуренция: отбирая лучшие индивидуальные решения участников, она является для общества в целом процедурой открытия нового. Хайек столь высоко оценивает этот механизм, что проводит далеко идущую аналогию между рыночной конкуренцией и процессом научного открытия.

Базисным положением социальной концепции Хайека является тезис о принципиальной ограниченности человеческого знания вообще и знания о социальных вопросах в особенности. Причем ученый употребляет понятие знания в широком смысле, не только как набор каких-то конкретных сведений, а как то, что помогает людям ориентироваться в постоянно изменяющемся мире.

Агенты хозяйственной жизни в своих действиях и решениях используют разрозненные, весьма индивидуальные и конкретные сведения экономического характера. Именно это распределенное по множеству индивидов знание Хайек называет рассеянным. Причем «рассеянность знания представляет собой его сущностную характеристику, и его невозможно собрать вместе и вручить властям, вменив им в обязанность создание продуманного порядка» [Хайек, 1992, с. 136]. Разработка концепции рассеянного знания явилась крупнейшим научным достижением Хайека. В основе его подхода лежит специфическая трактовка природы человеческих знаний. Здесь он близок к взглядам М. Полани, разработавшего концепцию неявного личностного знания [Полани, 1985]. Под неявным знанием Полани понимает неартикулированный и не поддающийся полной рефлексии слой человеческого опыта, в противоположность явному, вербальному, артикулированному знанию. Неявное знание не выражено в языке. Оно воплощается в навыках, практическом мастерстве, умении. Неявное знание — это инструментальное знание, интегрированное в практическую деятельность человека. Неявное знание персонифицируемо. В развитии науки подобное знание имеет огромное значение.

Неявное знание ученого — это личностное знание, наработанный годами опыт исследования, экспериментирования, диагностики, свободного владения теоретическим инструментарием. Подобное знание не содержится в учебниках, оно передается «из рук в руки»: в совместной лабораторной работе, в личных контактах.

Идею разделения труда Ф. Хайек дополняет идеей разделения знаний. Рассеянное знание распределено среди множества агентов. Оно включает разрозненные, индивидуальные и конкретные сведения

экономического характера, навыки и мастерство отдельных людей, их невербальные представления. Индивидуальное знание неизбежно частично, фрагментарно. Но в то же время именно оно экономически наиболее значимо, потому что обладание им обеспечивает сравнительные преимущества в выполнении тех или иных видов деятельности.

Проблема координации в масштабе всего общества имеющейся у индивидуальных агентов неявной информации о конкретных обстоятельствах времени и места приобретает поэтому решающее значение. Лучше всего справляется с этой задачей рынок. Рынок обеспечивает, во-первых, лучшую координацию знаний и, во-вторых, более полное их использование. В этом состоят решающие эпистемологические преимущества децентрализованной рыночной системы по сравнению с централизованным руководством. Как же они достигаются?

В условиях расширенного порядка индивид располагает защищаемой законом сферой частной жизни, в пределах которой он вправе самостоятельно принимать любые решения на свой собственный страх и риск, причем как положительные, так и отрицательные последствия его действий будут сказываться непосредственно на нем самом. Он поэтому заинтересован в учете всей доступной ему информации и может использовать свои конкретные личностные знания и способности в максимально полной мере.

Рынок способен интегрировать и перерабатывать объем информации, непосильный для системы централизованного планирования. И дело тут не просто в отсутствии технических возможностей (недостаточной мощности компьютеров и т.п.). Централизованное планирование сталкивается с непреодолимыми эпистемологическими барьерами.

Идея социализации экономики исходит из представления, что все имеющиеся в обществе знания можно собрать воедино, так что компетентным органам останется только выработать на этой основе оптимальные решения и спустить указания на места. Это, однако, иллюзия. Основную долю экономически значимой информации составляют неявные, личностные знания, в принципе не поддающиеся вербализации. Их не выразишь на языке формул и цифр, а значит, не передашь в «центр». Более того, определенную часть своих знаний и способностей человек вообще не осознает и удостоверяется в их существовании, лишь попадая в незнакомую среду и реально приспосабливаясь к новым, непривычным для него условиям. Соответственно, речь идет о проблеме использования знания, которым в полной мере никто не владеет.

Рынок делает то, что не может сделать никакой регулирующий орган, а именно скоординировать и передать множеству индивидов релевантную информацию для принятия ими хозяйственных решений. Ф. Хайек

столь высоко оценивает этот механизм, что проводит далеко идущую аналогию между важнейшим инструментом рынка — конкуренцией — и процессом научного открытия.

Конкуренция необходима для выявления, распространения и эффективного использования новых, до сих пор бывших недоступными данных о предпочтениях, ресурсах и технологиях. В этом смысле Хайек уподобляет ее науке, также представляющей собой способ порождения и отбора новых знаний и идей. Своеобразие подхода состоит также в том, что он сравнивает альтернативные социально-экономические системы с точки зрения эффективности использования в них экономической информации.

Хайек выделяет два основных типа систем, или «порядков», если придерживаться его собственной терминологии. Порядок — это положение, «при котором множество элементов разного рода так связаны между собой, что, познакомившись с каким-либо пространственным ли временным фрагментом целого, мы можем относительно всего остального научиться выстраивать правильные ожидания или, по меньшей мере, ожидания с хорошими шансами на то, что они окажутся правильными» [Хайек, 1989, с. 7]. Порядок в обществе может создаваться сознательно или складываться стихийно. В разработке идеи «спонтанного порядка» Хайек считает себя продолжателем мыслителей шотландской школы XVIII в. (А. Фергюсон, А. Смит, Д. Юм).

«Сознательные порядки» рождены разумом человека и функционируют по заранее выработанным планам, они направлены на достижение ясно различных целей и строятся на основе конкретных команд — приказов [Хайек, 1990, с. 29]. Так, к сознательно управляемым системам относятся правительственные учреждения, промышленные корпорации.

Специфика «спонтанных порядков» состоит в том, что они не являются чьим-то изобретением, воплощением чьего-то замысла. Они образуются эволюционным путем как непреднамеренный, бессознательный результат сознательных действий множества людей, преследующих свои частные цели. В этом смысле спонтанный порядок можно назвать продуктом человеческого действия, но не продуктом человеческого разума. Язык, мораль, право, рынок, деньги, процесс накопления технического знания — все это примеры самоорганизующихся и саморегулирующихся социальных систем. Координация в них достигается не за счет подчинения некоей общей цели, а за счет соблюдения универсальных правил поведения. К упорядоченности приходят не путем управления из центра, а благодаря регулярности во взаимоотношениях между составными элементами структуры. Такие социальные институты занимают как бы промежуточное положение между миром природных объектов,

существующих независимо от человека, и миром искусственных объектов, рожденных его волей и интеллектом.

Сложное переплетение многих спонтанных порядков представляет собой в этом смысле современная цивилизация. В поисках адекватного термина, выражающего ее уникальный характер, Хайек обращался к понятиям «великого общества» (А. Смит) и «открытого общества» (К. Поппер), а в последней своей книге ввел для ее обозначения новый термин — «расширенный порядок человеческого сотрудничества» [Хайек, 1992, с. 22]. Его ядро составляют социальные институты, моральные традиции и практики: суверенитет и автономия индивида, частная собственность и частное предпринимательство, политическая и индивидуальная свобода, демократия и правление права, — спонтанно выработанные человечеством в ходе культурной эволюции, без какого бы то ни было предварительного плана.

В книге «Пагубная самонадеянность» Хайек приводит краткий исторический очерк путей развития и сохранения этого «расширенного порядка» [Хайек, 1992. Гл. 2]. Если моральные нормы и традиции, а не интеллект и расчетливый разум позволили людям подняться над уровнем дикарей, то основы собственно современной цивилизации были заложены в античном Средиземноморье. Именно там отдельная личность впервые получила право самостоятельно распоряжаться в узаконенной сфере частной жизни. А собственно порядок, служащий достижению множества разнообразных частных целей, мог быть сформирован только на основе частной собственности. Частная собственность составляет ядро моральных норм любой развитой цивилизации, к тому же она неотделима от свободы индивида.

Предпосылка для существования такого рода собственности, свободы и порядка со времен древних греков и вплоть до наших дней остается одной и той же: это право в смысле совокупности абстрактных правил, позволяющих всякому индивиду в любое время удостовериться, кто правомочен распоряжаться той или иной вещью. Расширение и уточнение понятия собственности было постепенным процессом, и даже сегодня его вряд ли можно считать завершенным.

Из приведенных выше положений становится ясно, что идея свободы имеет огромное значение в его теории. Свобода для либерала — цель и высшая ценность.

Если говорить о либерализме как о теории и практике реформ в России, направленных на утверждение индивидуальных свобод, нельзя не учитывать того обстоятельства, что само понятие свободы менялось, так же как и представления о том, что должно и можно делать для ее утверждения.

Осознание такого аспекта проблемы свободы, т.е. не только того, что людям позволено делать, но и того, что они способны сделать, привело к тому, что в общем русле развития идеи свободы выделилось два течения: негативной свободы — отсутствия принуждения, внешних ограничений и т.д., позитивной свободы — возможности самовыражения и самореализации (в этом случае центр тяжести перемещается на проблему реальных возможностей человека). Хайек (как яркий представитель современного либерализма) был, по сути дела, сторонником негативной свободы. Признавая свободу как отсутствие принуждения и подчеркивая важность и ценность свободы как таковой, он говорил о значимости индивидуальной свободы, но не как условия обеспечения материального благополучия, а как гарантии выживания общества.

Главным условием прогресса в познании и успешности решения социальных и экономических проблем в России является, на наш взгляд, развитие особой традиции рационального обсуждения всех существующих традиций, осознания их предпосылок, возможностей для решения тех или иных конкретных проблем, выявление их положительных и отрицательных сторон в той или иной конкретной ситуации, их взаимного сопоставления и взаимного изменения, модификации в результате критической дискуссии.

Именно такое общество, в котором сознательно культивируется дух рационального критицизма, свободного обсуждения принимаемых решений и способов их обоснования, можно именовать открытым.

В ходе эволюции социальной модели российское общество вынуждено искать новые пути развития, и идеи К. Поппера, Ф. Хайека, Л. Мизеса, Б. Бруцкуса представляют в этом смысле значительную ценность. Из работ этих мыслителей можно сделать выводы, касающиеся не только попыток построить конструктивистское общество (нельзя все время смотреть назад, искать ошибки в прошлом и при этом забывать об опасности впасть в заблуждение снова), но и сегодняшних векторов развития России.

Любая попытка усовершенствования общества сомнительна, если не имеет серьезной методологической основы. Крупномасштабные холистические проекты являются несостоятельными, а всякие попытки масштабного централизованного управления и планирования — обреченными на неудачу. Ошибки социалистов, в частности, основаны на неверном видении фактов. По мнению Ф. Хайека, «конфликт между сторонниками (с одной стороны) спонтанного расширенного порядка, создаваемого рыночной конкуренцией, и теми (с другой стороны), кто выступает за сознательную организацию человеческих взаимоотношений центральной властью, опирающейся на коллективное

распоряжение имеющимися ресурсами, вытекает из фактической ошибки последних в понимании того, как возникают и используются знания об этих ресурсах» [Хайек, 1992, с. 78].

Суть этого конфликта не просто в расхождении в интересах или ценностных установках; этот конфликт касается фактического вопроса и может быть разрешен при помощи научного анализа. «Научный же анализ, — пишет Ф. Хайек, — показывает то, что, следуя спонтанно складывающимся нравственным традициям, лежащим в основе конкурентного рыночного порядка (а эти традиции не удовлетворяют канонам и нормам рационализма, принятым у большинства социалистов), мы производим и накапливаем больше знаний и богатства, чем возможно добыть и использовать в централизованно управляемой экономике, приверженцы коей претендуют на строгое следование разуму» [Хайек, 1992, с. 79]. Таким образом, цели масштабного регулирования фантастически недостижимы, и программы его невыполнимы. К тому же, как доказал К. Поппер, критикуя холистическую инженерию, они несостоятельны еще и логически.

Литература

- Бруцкус Б.Д. Социалистическое хозяйство. М., 1990.
Полани М. Личностное знание. М., 1985.
Фридмен М. Капитализм и свобода. Нью-Йорк, 1982.
Хайек Ф.А. Общество свободных. Overseas publ. interchange, 1990.
Хайек Ф.А. Пагубная самонадеянность. Ошибки социализма. М.: Новости, 1992.
Kincaid H. Methodological Individualism/Atomism // The Handbook of Economic Methodology, 1998.

ЛИТЕРАТУРА

КНИГИ НА РУССКОМ ЯЗЫКЕ

- Аганбегян А. Г. О приоритетах социальной политики. — М.: Издательский дом «Дело» РАНХиГС, 2018. — 222 с.
- Антимонопольное регулирование в цифровую эпоху / под ред. А. Ю. Цариковского, А. Ю. Иванова, Е. А. Войниканис. — М.: Издательский дом ВШЭ, 2018.
- Антипина О. Н. Экономика и счастье: региональное разнообразие // Инновационное развитие экономики России: региональное разнообразие: Шестая международная научная конференция; Москва, МГУ имени М. В. Ломоносова, экономический факультет; 17–19 апреля 2013 г.: сборник статей. Т. 1 / под ред. А. А. Аузана, В. П. Колесова, Л. А. Тутова. — М.: РГ-Пресс, 2013. С. 23–30.
- Беккер К. Словарь тактической реальности. Культурная интеллигенция и социальный контроль. — М.: Ультра. Культура, 2004.
- Белл Д. Грядущее постиндустриальное общество: пер. с англ. — М.: Академия, 1999.
- Бодрунов С. Д. Грядущее. Новое индустриальное общество: перезагрузка: НИО.2. — 2-е изд., испр. и доп. — СПб.: ИНИР им. С. Ю. Витте, 2016.
- Бодрунов С. Д. Ноономика. — М.: Культурная революция, 2018.
- Бодрунов С. Д. Общая теория ноономики: учебник. — М.: Культурная революция, 2019. — 504 с.
- Борьба с картелями: итоги, вызовы, перспективы: сборник научных статей и тезисов / под ред. А. П. Тенишева, А. В. Тесленко. — М.: Издательский дом «Дело» РАНХиГС, 2020.
- Бруцкус Б. Д. Социалистическое хозяйство. — М., 1990.
- Бузгалин А. В., Колганов А. И. Глобальный капитал. В 2 т. Т. 2. Теория. Глобальная гегемония капитала и ее пределы («Капитал» re-loaded). — М.: ЛЕНАНД, 2015.
- Бухарин Н. И. Мировое хозяйство и империализм (экономический очерк). — Пг., 1918.
- Валлерстайн И. Анализ мировых систем и ситуация в современном мире. — СПб., 2001. — 416 с.
- Валлерстайн И. Исторический капитализм. — М.: КМК, 2008.
- Галенович Ю. М. Великое возрождение великой китайской нации и Россия. — М.: Восточная книга, 2013.
- Гаррисон Дж. Америка: последняя империя. Конец истории по-американски. — М.: НІРРО, 2009. — 288 с.

- Гейтс Б. Бизнес со скоростью мысли. — Изд. 2-е, исправленное — М.: ЭКС-МО-Пресс, 2001.
- Гейтс Б. Дорога в будущее. — М.: Изд. отд. «Русская редакция», 1996.
- Гиус А. Живая компания. Рост, научение и долгожительство в деловой среде. — М.: Манн, Иванов и Фербер, 2013.
- Глазьев С. Ю. Стратегия опережающего развития России в условиях глобального кризиса. — М.: Экономика, 2010.
- Глобализация: проблемы конкуренции и кооперации / под ред. М. И. Гельвановского. — М.: РГГУ, 2013.
- Делягин М. Г. Мировой кризис: общая теория глобализации. — М.: ИН-ФРА-М, 2003. — 333 с.
- Забродин А. Ю. Интеллектуальные услуги в бизнесе. — М.: Экономика, 2008.
- Залынский Н. К. Конкуренция за глобальное лидерство. — Архангельск, 2018.
- Инглхарт Р. Культурная эволюция: как изменяются человеческие мотивации и как это меняет мир. — М.: Мысль, 2018. — 347 с.
- Иноземцев В. Л. За пределами экономического общества. — М.: Academia — Наука, 1998.
- Иноземцев В. Л. Современное постиндустриальное общество: природа, противоречия, перспективы: учеб. пособие для студентов вузов. — М.: Логос, 2000.
- К вопросу о так называемом «кризисе» экономической науки». Материалы теоретического семинара МЭИМО. — М., 2002.
- Как сделать образование двигателем социально-экономического развития? Научное издание / Я. И. Кузьминов, И. Д. Фрумин, П. С. Сорокин, И. В. Абанкина и др.; под ред. Я. И. Кузьминова, И. Д. Фрумина, П. С. Сорокина. Нац. исслед. ун-т «Высшая школа экономики», Ин-т образования. — М.: Изд. дом Высшей школы экономики, 2019. — 284 с. — (Российское образование: достижения, вызовы, перспективы / науч. ред. Я. И. Кузьминов, И. Д. Фрумин).
- Кастельс М. Информационная эпоха: экономика, общество и культура. — М.: ГУ ВШЭ, 2000.
- Кульков В. М., Теняков И. М., Чирков М. А. Экономическая система России: учеб. пособие. — М.: Макс-Пресс, 2019.
- Ленин В. И. Империализм как высшая стадия капитализма // Ленин В. И. Полн. собр. соч. Т. 27. — М.: Политиздат, 1962. — 636 с.
- Манахова И. В. Трансформация потребления в информационной экономике: дис. ... д-ра экон. наук. Московский государственный университет имени М. В. Ломоносова. — М., 2014.
- Маркс К. Капитал. Критика политической экономии. Т. I // Маркс К., Энгельс Ф. Соч. 2-е изд. Т. 23. — М.: Политиздат, 1960. — 907 с.
- Маркс К. Капитал. Критика политической экономии. Т. II // Маркс К., Энгельс Ф. Соч. 2-е изд. Т. 24. — М.: Политиздат, 1961. — 648 с.
- Маркс К. Капитал. Критика политической экономии. Т. III // Маркс К., Энгельс Ф. Соч. 2-е изд. Т. 25. Ч. I. — М.: Политиздат, 1961. — 542 с.

- Маркс К. Капитал. Критика политической экономии. Т. III // Маркс К., Энгельс Ф. Соч. 2-е изд. Т. 25. Ч. II. — М.: Политиздат, 1962.
- Маркс К., Энгельс Ф. Манифест коммунистической партии // Маркс К., Энгельс Ф. Соч. 2-е изд. Т. 4. М.: Политиздат, 1955. — 805 с.
- Маршалл А. Принципы экономической науки. — М.: Прогресс, 1993.
- Монтес М., Попов В. «Азиатский вирус» или «голландская болезнь»? Теория и история валютных кризисов в России и других странах: пер. с англ. — 2-е изд. — М.: Дело, 2000.
- Назарчук А. В. Этика глобализирующегося общества. — М.: Директмедиа Паблишинг, 2002.
- «Невидимая рука» рынка: пер. с англ. / под ред. Дж. Итуэлла, М. Милгейта, П. Ньюмена; науч. ред. д-р экон. наук, проф. Н.А. Макашева; Гос. ун-т — Высшая школа экономики. — М.: Изд. дом ГУ ВШЭ. — 388 с.
- Нэсбитт Дж., Эбурдин П. Что нас ждет в 90-е годы. Мегатенденции. Год 2000. — М.: Республика, 1992.
- Овруцкий А. В. Социальная философия потребления: методологические и теоретические аспекты. — Ростов-на-Дону: ИПО ПИ ЮФУ, 2010.
- Овчинников В. В. Глобальная конкуренция. Институт экономических стратегий. — М., 2007. — 360 с.
- Пайн Дж., Гилмор Дж. Экономика впечатлений. Работа — это театр, а каждый бизнес — сцена. — М.: Вильямс, 2005.
- Перру Ф. Политика гармонизированного роста // Мировая экономическая мысль: Сквозь призму веков. В 5 т. Т. IV. — М., 2004.
- Пикетти Т. Капитал в XXI веке: пер. с англ. — М.: Ад Маргинем Пресс, 2015. — 592 с.
- Полани М. Личностное знание. — М., 1985.
- Портер М. Международная конкуренция. Конкурентные преимущества стран. — М.: Международные отношения, 1993. — 896 с.
- Рикардо Д. Начала политической экономии и налогового обложения // Соч. — М.: Государственное издательство политической литературы, 1955. — 360 с.
- Робертсон Т. С., Гатиньон Г. Распространение технологических нововведений. Рыночный аспект // Новая технология и организационные структуры. — М.: Экономика, 1990. — 270 с.
- Россия онлайн: догнать нельзя отстать. Отчет The Boston Consulting Group (BCG). Июнь, 2016.
- Рощина Я. М. Социология потребления. — М.: Изд-во ГУ-ВШЭ, 2007.
- Рудакова И. Е., Никифоров А. А. Макроэкономическая теория. — М.: МАКС-Пресс, 2015.
- Рудый К. Циклы в современной экономике. — М.: Новое знание, 2004.
- Рязанов В. Т. Современная политическая экономия: перспективы неомарксистского синтеза. — СПб.: Алетейя, 2019.
- Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов: пер. с англ.; предисл. В. С. Афанасьева. — М.: Эксмо, 2007. — 960 с.
- Современный Китай и его окружение / отв. ред. Д. В. Кузнецов, Д. В. Буяров. М.: URSS, 2015.

- Сорокин А. В. Общая экономика: бакалавриат, магистратура, аспирантура. — М.; Берлин: Директ-Медиа, 2016. — 640 с.
- Сорокин А. В. Общая экономика: бакалавриат. Краткий курс: учебник. — М. — Берлин: Директ-Медиа, 2020. — 243 с.
- Социум XXI века: рынок, фирма, человек в информационном обществе. — М.: ТЕИС, 1998.
- Сталин И. Экономические проблемы социализма в СССР. — М.: Государственное издательство политической литературы, 1952. — 95 с.
- Степин В. С. Теоретическое знание. — М.: Прогресс-Традиция, 2000.
- Стиглиц Дж. Е. Новая эра монополий, 2016. URL: www.project-syndicate.org/commentary/high-monopoly-profits-persist-in-markets-by-joseph-e-stiglitz-2016-05/russian
- Стрелец И. А. Сетевая экономика. — М.: Эксмо, 2006.
- Тапскотт Д. Электронно-сетевое общество. — Киев, 1999.
- Тапскотт Д. Электронно-цифровое общество: Плюсы и минусы эпохи сетевого интеллекта. — Киев: INT Пресс; Москва: Релф бук, 1999.
- Тапскотт Д., Уильямс Э. Викиномика. Как массовое сотрудничество изменяет все. — М.: BestBusinessBooks, 2009.
- Тапскотт Д., Уильямс Э. Викиномика: Как массовое сотрудничество изменяет все: пер. с англ. Н. А. Ливинская. — М.: Альпина Паблишер, 2011.
- Тарануха Ю. В. Конкуренция: система и процесс. — М.: ДиС, 2012. — 672 с.
- Теняков И. М. Современный экономический рост: источники, факторы, качество: монография. — М.: Экономический факультет МГУ имени М. В. Ломоносова, 2015.
- Тоффлер Э. Третья волна. — М.: АСТ, 2004.
- Трансформационная экономика России / А. В. Бугзалин, В. В. Герасименко, З. А. Грандберг и др. — М.: Финансы и статистика, 2006.
- Фридмен М. Капитализм и свобода. — Нью-Йорк, 1982.
- Фукуяма Ф. Наше постчеловеческое будущее. Последствия биотехнологической революции. — М.: АСТ, Люкс, 2004.
- Хайек Ф. А. Общество свободных. — Overseas publ. interchange, 1990.
- Хайек Ф. А. Пагубная самонадеянность. Ошибки социализма. — М.: Новости, 1992.
- Хакен Г. Тайны природы. Синергетика: учение о взаимодействии. — М.; Ижевск, 2003.
- Шваб К. Технологии четвертой промышленной революции: пер. с англ. — М.: Эксмо, 2019 — 320 с.
- Шваб К. Четвертая промышленная революция: пер. с англ. — М.: Эксмо, 2017. — 138 с.
- Экономическая система современной России: пути и цели развития: монография (Электронное издание) / под ред. А. А. Пороховского. — М.: Экономический факультет МГУ имени М. В. Ломоносова, 2015.

СТАТЬИ НА РУССКОМ ЯЗЫКЕ

- Аганбегян А. Г. Инвестиции в основной капитал и вложения в человеческий капитал — два взаимосвязанных источника социально-экономического роста // Проблемы прогнозирования. — 2017. — № 4.
- Антипина О. Н. Сколько стоит цифра? О природе цены благ в цифровой экономике // Общественные науки и современность. — 2019. — № 5. — С. 5–16.
- Антипина О. Н. Экономика, культура и счастье: есть ли взаимосвязь? // Мировая экономика и международные отношения. — 2017. — № 7. — Т. 61. — С. 35–44.
- Аузан А. А., Бахтигараева А. И., Брызгалин В. А., Золотов А. В., Никишина Е. Н., Припузова Н. А., Ставинская А. А. Социокультурные факторы в экономике: пройденные рубежи и актуальная повестка // Вопросы экономики. — 2020. — № 7. — С. 75–91.
- Ахматов Х., Егоров М., Давиденко А. Цифровое противодействие электронному картелированию в сфере государственных закупок // Известия ВУЗов. Серия «Экономика, финансы и управление производством». — 2019. — № 4.
- Барашкова О. В. Оценка готовности регионов России к реиндустриализации: обоснование методики и анализ результатов // Экономическое возрождение России. — 2017. — № 4. — С. 74–82.
- Барашкова О. В. Сравнительный анализ экономического развития регионов: от теоретических дискуссий к управлению региональным развитием // Проблемы теории и практики управления. — 2019. — № 2. — С. 78–91.
- Барсукова С. Ю. Сетевая взаимопомощь российских домохозяйств: теория и практика экономики дара // Мир России. — 2003. — № 2. — С. 81–122.
- Белоусов Д. Р., Сальников В. А., Солнцев О. Г., Пенухина Е. А., Михайленко К. В., Шабанова Ю. Р., Апокин А. Ю. О среднесрочном прогнозе развития российской экономики в условиях пандемии коронавируса и возможного кризиса мировой экономики. 31.05.2020. URL: <http://www.forecast.ru/Forecast/fore052020.pdf>
- Белянин А. В. Ричард Талер и поведенческая экономика: от лабораторных экспериментов к практике подталкивания. (Нобелевская премия по экономике 2017 года) // Вопросы экономики. — 2018. — № 1.
- Бодрунов С. Д. К. Маркс. Четвертая технологическая революция. Ноономика // Научные труды Вольного экономического общества России. Т. 211 (№ 3/2018). — М.: ВЭО России, 2018. — С. 367–389.
- Бодрунов С. Д. Ноономика. Будущее: Четвертая технологическая революция обуславливает необходимость глубоких изменений в экономической и социальной жизни // Экономическое возрождение России. — 2018. — № 2. — С. 5–13.
- Бодрунов С. Д. Нооразвитие, а не бездумный рост // Вольная экономика. — 2018. — № 6. Апрель-июнь.

- Бодрунов С. Д. Переход к перспективному технологическому укладу: анализ с позиции концепций НИО.2 и ноономики // Экономическое возрождение России. — 2018. — № 3 (57). — С. 5–12.
- Бодрунов С. Д. Реиндустриализация: социально-экономические параметры реинтеграции производства, науки и образования // Социологические исследования. — 2016. — № 2. — С. 20–28.
- Бодрунов С. Д. Четвертая индустриальная революция — пролог нового индустриального общества второй генерации // Научные труды Вольного экономического общества России. Т. 205 (№ 3/2017). — М.: ВЭО России, 2017. — С. 262–284.
- Брун М. Гиперконкуренция: характерные особенности, движущие силы и управление // Проблемы теории и практики управления. — 1998. — № 3.
- Буданов И. А. Формирование инвестиционной модели экономического развития России // Проблемы прогнозирования. — 2017. — № 1.
- Бузгалин А. В. Креативная экономика: почему и как может быть ограничена частная интеллектуальная собственность // Социологические исследования. — 2017. — № 8. — С. 20–30.
- Бузгалин А. В. Креативная экономика: частная интеллектуальная собственность или собственность каждого на все? // Социологические исследования. — 2017. — № 7. — С. 43–53.
- 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., Колганов А. «Рыночноцентрическая» экономическая теория устарела // Вопросы экономики. — 2004. — № 3. — С. 36–49.
- Бузгалин А. В., Колганов А. И. О стратегии опережающего развития России // Проблемы теории и практики управления. — 2017. — № 7. — С. 34–50.
- Бузгалин А. В., Колганов А. И. Планирование: потенциал и роль в рыночной экономике XXI века // Вопросы экономики. — 2016. — № 1. — С. 63–80.
- Бузгалин А. В., Колганов А. И. [Пост]классическая политическая экономия: потенциал решения проблем социально-экономической политики // Вопросы политической экономии. — 2016. — № 2. — С. 10–35.
- Бузгалин А. В., Колганов А. И. Стратегия опережающего развития // Свободная мысль. — 1996. — № 9. — С. 76–88.
- Веласко А. Признание идентичности // Финансы и развитие. — 2020. — № 2.
- Влияние COVID-19 на российскую экономику. McKinsey&Company. 31 марта 2020 г. URL: <http://www.koernnino.ru/?id=24309>
- Глазьев С. Мирохозяйственные уклады в глобальном экономическом развитии // Экономика и математические методы. — 2016. — № 2.
- Глазьев С. Ю. Современная теория длинных волн в развитии экономики // Экономическая наука современной России. — 2012. — № 2. — С. 27–42.
- Гнидченко А., Могилат А., Михеева О., Сальников В. Трансфер зарубежных технологий: оценка зависимости российской экономики от импорта высокотехнологичных товаров // Форсайт. — 2016. — Т. 10. — № 1. — С. 53–67.

- Градосельская Г. В. Социальные сети: обмен частными трансфертами // Социологический журнал. — 1999. — № 1-2. — С. 156–163.
- Губанов С. С. Неоиндустриализация плюс вертикальная интеграция (о форме развития России) // Экономист. — 2008. — № 9.
- Губанов С. С. От экспортно-сырьевой модели к неоиндустриальной экономической системе // Экономическое возрождение России. — 2015. — № 4.
- Гудкова Т. В. Современные концепции фирмы: от конкуренции к глобальной коалиции // Экономика и предпринимательство. — 2017. — № 2-2 (79-2).
- Гудкова Т. В. Цифровые технологии фирмы, ключевого звена американской экономики // США и Канада: экономика, политика, культура. — 2019. — Т. 589. — № 1.
- Дабла-Норрис Э., Гаспар В., Кин М., Кочхар К. Подготовка к миру, полному неизвестности // Финансы и развитие. — 2020. — Вып. 57. — № 2.
- Дежина И. Международное научное сотрудничество: что меняет пандемия? — Май 2020 г. URL: <https://russiancouncil.ru/analytics-and-comments/analytics/mezhdunarodnoe-nauchnoe-sotrudnichestvo-cto-menyayet-pandemiya/> (дата обращения: 11.07.2020).
- Джаббаров Д. Б. Большие данные, плановая экономика и государство // Вопросы политической экономики. — 2019. — № 4. — С. 96–101.
- Драпкин И., Лукьянов С., Бокова А. Влияние прямых иностранных инвестиций на внутренние инвестиции в российской экономике // Вопросы экономики. — 2020. — № 5. — С. 69–85.
- Залетный А. А. Грег Смит как глашатай Третьей волны // Альтернативы. — 2013. — Т. 78. — № 1. — С. 141–148.
- Замараев Б., Киюцевская А., Назарова А., Суханов Е. Замедление экономического роста в России // Вопросы экономики. — 2013. — № 8.
- Зобова К. Л., Орлова Е. К. Глобальная конкуренция как разновидность пространственной конкуренции // Современные проблемы науки и образования. — 2012. — № 4. URL: <https://www.science-education.ru/ru/issue/view?id=104>
- Ивантер В. В. Стратегия перехода к экономическому росту // Проблемы прогнозирования. — 2016. — № 1.
- Ивантер В. В., Говтвань О. Дж., Гусев М. С., Ксенофонтов М. Ю., Кувалин Д. Б., Моисеев А. К., Порфирьев Б. Н., Семикашев В. В., Узяков М. Н., Широков А. А. Система мер по восстановлению экономического роста в России // Проблемы прогнозирования. — 2018. — № 1.
- Идрисов Г., Мау В., Божечкова А. В поисках новой модели роста // Вопросы экономики. — 2017. — № 12.
- Индекс счастья ВЦИОМ. URL: https://wciom.ru/news/ratings/indeks_schastya/ (дата обращения: 21.07.2020).
- Индекс счастья на фоне коронавируса. Аналитический обзор ВЦИОМ № 4219 от 23 апреля 2020. URL: <https://wciom.ru/index.php?id=236&uid=10249> (дата обращения: 22.07.2020).
- Иноземцев В. Новые монополии. Как технологические гиганты меняют мировую экономику // Forbes. Бизнес, экономика. 2018. Февраль. URL: <http://www.forbes.ru/biznes/357909>

- Кадомцева С. В., Манахова И. В. Современная парадигма социально-экономического развития. Ч. III: Гуманизация воспроизводства // Вестник Саратовского государственного социально-экономического университета. — 2019. — № 1(75). — С. 26–31.
- Кейнс Дж. М. Экономические возможности наших внуков // Вопросы экономики. — 2009. — № 6. С. 60–69.
- Кирицнер И. Конкуренция и предпринимательство. М.; Челябинск: Социум, 2010. — 272 с.
- Клепач А. Н. Поворот к стратегическому планированию: тернии и перспективы // Вопросы политической экономии. — 2016. — № 1. — С. 44–63.
- Козырев А. Н. Цифровая экономика и цифровизация в исторической перспективе // Цифровая экономика. — 2018. — Т. 1. — № 1. — С. 5–19.
- Кондратьев В. Б. Глобальные цепочки стоимости в отраслях экономики: общее и особенное // Мировая экономика и международные отношения. — 2019. Т. 63. — № 1.
- Корнеева О. Мобильная электронная коммерция набирает обороты. URL: <http://bankir.ru/novosti/s/mobilnaya-elektronnaya-kommertsiya-nabiraet-oboroty-10035134/#ixzz2ocPA0Z1O> (дата обращения: 10.06.2016).
- Кудрин А., Гурвич Е. Новая модель роста для российской экономики // Вопросы экономики. — 2014. — № 12.
- Кульков В. М. О координатах разработки евразийской политэкономии // Проблемы современной экономики. — 2018. — № 3.
- Кульков В. М. Параметры исследования и формирования национальной экономической системы в России // Экономическое возрождение России. — 2014. — № 3.
- Кульков В. М. Российская экономическая модель: этапы и новые вызовы // Философия хозяйства. — 2018. — № 5.
- Кульков В. М., Кайманаков С. В., Теняков И. М. Экономический рост в России: национальная модель, качество и безопасность // Национальные интересы: приоритеты и безопасность. — 2014. — № 38.
- Ларин А. В., Филиясов С. В. Парадокс Истерлина и адаптация в России // Экономический журнал ВШЭ. — 2018. — Т. 22. — № 1. — С. 59–83.
- Лебедева Л. Ф. Глобальные и локальные эффекты политики США в период президентства Д. Трампа (экономический аспект) // США & Канада: экономика, политика, культура. 2019. № 49(8). С. 25–37.
- Манахова И. В. Влияние информационных каскадов на поведение потребителя // Вестник Саратовского государственного социально-экономического университета. — 2016. — № 3(62). — С. 19–22.
- Маслов Г. А. Производство, наука и образование в эпоху трансформаций: Россия в (де)глобализирующемся мире // Экономическое возрождение России. — 2020. — № 1. — С. 56–62.
- Маслов Г. А., Яковлева Н. Г. Производство. Наука. Образование в России: технологические революции и социально-экономические трансформации // Экономическое возрождение России. — 2019. — № 1. — С. 58–64.

- Митяев Д. А. Система стратегического планирования: попытка политэкономического подхода // Вопросы политической экономии. — 2016. — № 1. — С. 64–77.
- Настина Е. А., Алмакаева А. М. Роль уровня притязаний и социальных сравнений в детерминации удовлетворенности жизнью // Мониторинг общественного мнения: Экономические и социальные перемены. — 2020. — № 1. — С. 206–224.
- Никифоров А., Антипина О. Поведенческая экономика: на пути к новому синтезу // Вопросы экономики. — 2016. — № 12.
- Овчинникова О. П., Овчинникова Э. В. Финансирование высшего образования в развитых странах и России: анализ современных тенденций // Бухгалтерский учет в бюджетных и некоммерческих организациях. — 2018. — № 6.
- Орлова Н., Егиев С. Структурные факторы замедления роста российской экономики // Вопросы экономики. — 2015. — № 12.
- Павлов М. Ю. Креативная экономика: как остановить утрату знаний // Социологические исследования. — 2018. — № 3. — С. 144–148.
- Павлов М. Ю. Маркс и марксизм о принципах расселения людей: будущее за родовыми поместьями? // Вопросы политической экономии. — 2020. — Т. 2. — № 20. — С. 113–129.
- Павлов М. Ю. Ноономика, постиндустриальная экономика и индустрия 4.0: что общего и в чем разница? // Экономическое возрождение России. — 2020. — № 2(64). — С. 152–162.
- Павлов М. Ю. Творческий потенциал человека: Вызов для современной экономической теории // Вестник Воронежского государственного университета. Серия: Экономика и управление. — 2019. — № 1.
- Павлов М. Ю. Трансформация характера взаимодействия между трудом и капиталом в условиях четвертой индустриальной революции // Вестник Института экономики Российской академии наук. — 2020. — № 2. — С. 71–82.
- Перфильев В. И. Глобальная конкуренция: особенности феномена // Теоретическая экономика. — 2014. — № 1.
- Пороховский А. А. Вектор мировой экономики после экономического кризиса 2007–2009 годов // Долговая проблема как феномен XXI века / под ред. А. А. Пороховского. — М.: МАКС Пресс, 2014. — С. 9–19.
- Пороховский А. А. Современный кризис: взгляд политэконома // Альтернативы. — 2009. — № 1.
- Пороховский А. А. Цифровизация и искусственный интеллект: перспективы и вызовы // Экономика. Налоги. Право. — 2020. — Т. 13. — № 2. — С. 82–91.
- Пороховский А. А. Цифровизация и производительность труда // США & Канада: экономика, политика, культура. — 2019. — Т. 49. — № 8. — С. 5–24.
- Пороховский А. Частные и общественные интересы как факторы развития в условиях цифровизации // Экономическое возрождение России. — 2019. — № 2(60). — С. 55–61.
- Порфирьев Б. Н., Широв А. А., Узяков М. Н., Гусев М. С., Шокин И. Н. Основные направления социально-экономического развития в

- 2020–2024 гг. и на период до 2035 г. // Проблемы прогнозирования. — 2020. — № 3.
- Преступность в цифровой среде как фактор, ограничивающий развитие информационных технологий / А. А. Чекушов, Е. И. Гордеевцев, М. А. Чирков, М. С. Чистяков // Вестник Владимирского юридического института. — 2020. — № 1(54). — С. 125–133.
- Прикладные результаты теории мирохозяйственных укладов // Экономика и математические методы. — 2016. — № 3.
- Рассади́на А. Роль планирования в модернизационном развитии. Опыт Республики Корея // Вестник Московского университета. — Сер. 6. Экономика — № 1. — 2020. — С. 197–214.
- Ремчуков К. Доктрина геополитически ограниченного суверенитета и отказ от основ глобализации // Независимая газета. — 2020. — 31 мая.
- Сальников В. А., Галимов Д. И. Статистика промышленного производства: некоторые наблюдения внимательных пользователей // Проблемы прогнозирования. — 2020. — № 1.
- Саммерс Л. Принятие долговременной стагнации как реального факта // Финансы и развитие. 2020. Март. С. 17–19.
- Самуэльсон П. Чистая теория общественных расходов // Экономика благосостояния и общественный выбор. Т. 4. — СПб.: Экономическая школа, 2003. — С. 371–376 (Вехи экономической мысли).
- Седова М. Л. Роль образовательного кредита в обеспечении доступности услуг высшего профессионального образования // Вопросы образования. — 2013. — № 3. — С. 106–107.
- Смородинская Н. В., Катуков Д. Д. Ключевые черты и последствия индустриальной революции 4.0 // Инновации. 2017. № 10 (228).
- Сорокин А. В., Теняков И. М. Перенакопление капитала как основа кризисов в США, России и в мире // Вестник Московского университета. Серия 6. Экономика. — 2020. — № 4.
- Сорокин Д. Политическая экономия технологической модернизации // Экономическое возрождение России — 2020. — № 1. — С. 18–24.
- Стаки М. Восемь угроз: чем опасны Facebook, Google, Amazon и Apple // HBR. — 2018. — 17.04. URL: <https://hbr-russia.ru/innovatsii/trendy/p26751>
- Сухарев О. Экономический рост России: различия в подходах к выбору траектории развития (ответ «либералам») // Экономист. — 2017. — № 2.
- Теняков И. М. Замедление экономического роста в России: структурные аспекты и факторы // Развитие современной России: проблемы воспроизводства и созидания: сборник научных трудов / под ред. Р. М. Нуреева, М. Л. Альпидовской. — М.: Финансовый университет при Правительстве РФ, 2015.
- Теняков И. М. Системно-историческая типология экономического роста // Журнал экономической теории. — 2017. — № 4.
- Технологии финансовых услуг в 2020 году и в дальнейшем: революционные перемены. Публикация компании PwC. URL: https://www.pwc.ru/ru/banking/publications/_FinTech2020_Rus.pdf (дата обращения: 25.08.2020).

- Туровский Я. Приманка для денег. Реформа Трампа взрывает мировую экономику // *Время*. — 2018. — № 05 (630).
- Узяков М. Н. Проблемы экономических измерений и возможности структурного анализа // *Проблемы прогнозирования*. — 2020. — № 1.
- Фриден Дж. Политическая экономия экономической политики // *Финансы и развитие*. — 2020. — № 2.
- Хайек Ф. Использование знания в обществе // Хайек Ф. Индивидуализм и экономический порядок. — М.; Челябинск: Социум, 2011. С. 93–110.
- Хамуков М. Электронные доказательства картелей на торгах // *Вестник университета им. Кутафина О.Е. (МГЮА)*. — 2017. — № 9.
- Хасис Л., Орловский В., Коровкин В. Платформа будущего // *HBR*. — 2018.03.05. URL: <https://hbr-russia.ru/innovatsii/trendy/768479>
- Хейфец Б. Технологическое возвышение Китая: новые вызовы для России // *Вопросы экономики*. — 2020. — № 6. — С. 104–120.
- Холкомб Р. Дж. Теория происхождения теории общественных благ // *Экономическая политика*. — 2015. — Т. 10. — № 4.
- Хубиев К. А. Инновационная экономика против наемной формы труда // *Вопросы политической экономии*. — 2018. — № 1. — С. 55–62.
- Цифровое настоящее: как digital меняет все // *HBR*. — 2019.20.12. URL: <https://hbr-russia.ru/innovatsii/trendy/819332>
- Шабашкин С. С. Мотивы и перспективы развития решоринга // *Вестник ВГУ. Серия «Экономика и управление»*. — 2017. — № 3. — С. 27–30.
- Широв А. А. От кризиса механизмов финансирования к устойчивому экономическому росту // *Проблемы прогнозирования*. — 2016. — № 4.
- Широв А. А. Статистика в интересах экономики и общества // *Проблемы прогнозирования*. — 2020. — № 1.
- Эдельман Р. Необходимость доверия. Доверие находится на крайне низком уровне, и мы должны срочно его восстановить // *Финансы и развитие*. — 2020. — Июнь. — Вып. 57. — № 2.
- Экономика России: рост возможен. Исследование производительности ключевых отраслей. McKinsey Global Institute. — М., 1999. URL: <http://bsmei.narod.ru/dp/McK/metod.pdf/> (дата обращения: 20.05.2020).
- Энгельс Ф. Предисловие к английскому изданию «Положение рабочего класса в Англии» 1892 г. // Маркс К., Энгельс Ф. Соч. 2-е изд. Т. 22. — М.: Политиздат, 1962. — 845 с.
- Ясин Е., Акиндинова Н., Якобсон Л., Яковлев А. Состоится ли новая модель экономического роста в России? // *Вопросы экономики*. — 2013. — № 5.

КНИГИ НА АНГЛИЙСКОМ ЯЗЫКЕ

- Amin S. Capitalism in the Age of Globalization. The Management of Contemporary society. — L. — N.Y., 1997.
- Amin S. The Law of Worldwide Value. — New York: Monthly Review Press, 2010.
- Barnet R. The lean years: politics in the age of scarcity. — NY: Simon and Schuster, 1980.

- Bell D. *Post-industrial Society*, 1973.
- Berners-Lee T., Fischetti M. *Weaving the Web: The Original Design and Ultimate Destiny of the World Wide Web by its inventor.* — Britain: Orion Business, 1999.
- Brzezinski Z. *Between two ages; America's role in the technotronic era.* — NY: Viking Press, 1970.
- Chang E., West M. *Digital Ecosystems: A Next Generation of the Collaborative Environment* // WAS, 2006.
- Chen M. W., Mrkaic M. M., Nabar M. M. S. *The global economic recovery 10 years after the 2008 financial crisis.* — International Monetary Fund, 2019.
- Coralio A., Passiante G., Prerteipe A. *The Digital Business Ecosystem.* — Edward Elgar Publishing Limited, 2007.
- Desai R. *Geopolitical Economy: After US Hegemony, Globalization and Empire.* — Pluto Press, 2013.
- Eichengreen B., Fifer M. *The Impact of Population Aging on the Balance of Payments Between North and South* // Horst Siebert ed. *Economic Policy for Aging Societies: The Issues*, Amsterdam: Springer, 2002.
- Forester T. *High-Tech society.* — Oxford: Basil Blackwell, 1987.
- Freeman R. *Strategic Management: A stakeholder approach.* — Boston: Pitman, 1984.
- Galbraith J. K. *The New Industrial State.* — Houghton Mifflin, Boston, 1967.
- Giddens A. *Runaway World: How Globalization is Reshaping Our Lives.* — London: Profile, 1999.
- Gilder G. F. *Telecosm: How Infinite Bandwidth Will Revolutinize our Wolrd.* — New York: Free Press, 2000.
- Gerber D. *Global competition: law, market and globalization*, 2010.
- Heilbroner R. *Economic Problems of a Post-Industrial Society.* — Dissent, Spring 1973.
- Hutton W., Giddens A. *On The Edge. Living with Global Capitalism.* — London: Vintage, 2000.
- Kahn H., Wiener A. *The Year 2000. A Framework for Speculation on the Next 33 Years.* — L., 1967.
- Kincaid H. *Methodological Individualism/Atomism* // *The Handbook of Economic Methodology*, 1998.
- Krugman P. *Pop Internationalism.* — MIT Press, 1996.
- Luxemburg R. *Die Akkumulation des Kapitals. Ein Beitrag zur ökonomischen Erklärung des Imperialismus.* — Berlin: Buchhandlung Vorwärts Paul Singer G.m.b.H., 1913.
- Machlup F. *Theory of the firm: marginalistic, behavioral and management* // *American Economic Review.* — 2002.
- Marking it in sizzling economy // *Special Report. US News and Word Report.* 06.23.1997.
- Martin J. *Telematic society: A challenge for tomorrow.* — Englewood Cliffs, NJ: Prentice-Hall, 1981.
- Masuda Y. *The information society as postindustrial society.* — NY: Unipab. Future Society, 1980.
- Monnet E., Puy M. D. *One Ring to Rule Them All? New Evidence on World Cycles.* — International Monetary Fund, 2019.

- Moore J. F. The Death of Competition: Leadership and Strategy in the Age of Business Ecosystems. — N.Y.: Harper Business, 1997.
- Nelson R. R., Winter S. G. An Evolutionary Theory of Economic Change. — Cambridge, Mass.: Harvard Univ. Press, 1982.
- Perkin H. Third Revolution: Professional Elites in the Modern World. McGraw-Hill L.A., N.Y.: Routledge, 1996.
- Piketty T. Capital and Ideology. — Harvard University Press, Belknap Press, Cambridge, MA., London, England, 2020. — 1104 p.
- Raisch W. O. The e-marketplace. Strategies for success in B2B ecommerce. — N.Y.: McGraw-Hill, 2001.
- Rifkin J. The end of work: The decline of the global labor force and the dawn of the post-market era. — NY: G. P. Putnam's Sons, 1995.
- Ritzer G. Exploration in the Sociology of Consumption. — L.: Sage, 2001.
- Robertson R. Globalization; Social theory and Global culture. — London, 1992.
- Schwab K. The Fourth Industrial revolution. — L: Penguin, 2017.
- Senge P. The fifth discipline. The Art and Practice of the Learning Organization. — Century Business, 1992.
- Shaiken H. Work Transformed. Automation and Labour in the Computer Age. — N.Y.: Holt, Rinehart and Winston, 1985.
- Sklair L. The transnational capitalist Class. — Oxford, Blackwell, 2001.
- Tapscott D. The Digital Economy Anniversary Edition: Rethinking Promise and Peril In the Age of Networked Intelligence. — McGraw-Hill, 2014.
- Toffler A. The Third Wave. — NY: Morrow, 1980.
- Toffler A. The Adaptive Corporation. — Gower, 1985.
- Touraine A. La société post-industrielle. — P., 1969.
- Wallerstein I. World-system analysis. An Introduction. — Durham, 2004.
- Wasserman S., Faust K. Social Network Analysis: Methods and Applications. — Cambridge: University Press, 1994.
- Wellman B., Berkowitz S. Social structures a Network Approach. — Greenwich, CT: JAI press, 1997.

СТАТЬИ НА АНГЛИЙСКОМ ЯЗЫКЕ

- Acemoglu D. and Restrepo P. Secular Stagnation? The Effect of Aging on Economic Growth in the Age of Automation // American Economic Review: Papers & Proceedings. — 2017. No. 107(5). P. 174–179.
- 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.
- Alchian A., Demsetz H. Production, information costs, and economic organization // The American Economic Review. — 1972. — Vol. 62. — No. 5 (Dec.).
- Ashton K. That ‘Internet of Things’ Thing, in the real world things matter more than ideas // RFID Journal, 2009.

- Barefoot K., Curtis D., Jolliff W., Nicholson J. R., Omohundro R. Defining and Measuring the Digital Economy. 15.03.2018. URL: https://www.bea.gov/digital-economy/_pdf/defining-and-measuring-the-digital-economy.pdf (accessed: 27.10.2018).
- Berkerman W. Distance and the Pattern of intra-European Trade // *Review of Economics and Statistics*. — 1996. — Vol. 38. — P. 31–40.
- Bernanke B. Why are interest rates so low, part 2: Secular stagnation, 31 March 2015. URL: <https://www.brookings.edu/blog/ben-bernanke/2015/03/31/why-are-interest-rates-so-low-part-2-secular-stagnation/>
- Bordalo P., Gennaioli N., and Shleifer A. Diagnostic expectations and credit cycles // NBER Working Paper No. 22266. — 2016.
- Brockman H., Delhey J., Welzel Ch., Yuan H. The China Puzzle: Falling Happiness in a Rising Economy // *Journal of Happiness Studies*. — 2009. — Iss. 4. — P. 387–405.
- Cajner T., Crane L. D., Decker R. A., Grigsby J., Hamins-Puertolas A., Hurst E., Kurz C., and Yildirmaz A. The U.S. Labor Market During the Beginning of the Pandemic Recession // Working paper N. 2020-58. — 2020. — May.
- Clark A. E., Diener E., Georgellis Y., Lucas R. E. Lags and Leads in Life Satisfaction: A Test of the Baseline Hypothesis // IZA DP No. 2526. — 2006. — December. — 32 p.
- Clark A. E., Senik C., Yamada K. The Joneses in Japan: Income Comparisons and Financial Satisfaction // The Institute of Social and Economic Research, Osaka University, Discussion Paper. — 2013. — March. No. 866. — 28 p.
- Coe D., Helpman E. International R&D Spillovers // *European Economic Review*. 1995. — No. 39. — P. 859–887.
- Cohen W., Levinthal D. Absorptive capacity: A new perspective on learning and innovation // *Administrative science quarterly*. — 1990. — P. 128–152.
- Corsetti G., Marin E. The dollar and international capital flows in Covid-19 crisis, April 2020. URL: <https://voxeu.org/article/covid-19-crisis-dollar-and-capital-flows> (дата обращения: 20.06.2020).
- Criscuolo P., Narula R. Verspagen B. The relative importance of home and host innovation systems in the internationalization of MNE R&D: a patent citation analysis // Research Memorandum from Maastricht University, Maastricht Economic Research Institute on Innovation and Technology (MERIT). — 2002. — No. 35.
- De Grauwe P., Ji Y. The International Synchronisation of Business Cycles: the Role of Animal Spirits // *Open Economic Review*. — 2017. — No. 28. P. 383–412.
- De Grauwe P., Ji Y. Inflation Targets and the Zero Lower Bound in a Behavioral Macroeconomic Model // CEPR Discussion Paper No. DP11320. — 2016.
- De Mello Jr. Foreign direct investment in developing countries and growth: A selective survey // *The Journal of Development Studies*. — 1997. — No. 34(1). — P. 1–34.
- Deaton A. The Financial Crisis and Well-Being of Americans // *Oxford Economic Papers*. — 2012. — January. — Vol. 64(1). — P. 1–26.
- DeMartino G. F. The Economist's Oath. On the Need for and Content of Professional Ethics. — Oxford, New York: Oxford University Press, 2011. — 257 p.

- Desroches B., Francis M. Global Savings, Investment, and World Real Interest Rates // Bank of Canada Review. Bank of Canada. — 2006. — Vol. Winter. — P. 3–17.
- Di Bartolomeo G., Di Pietro M., and Giannini B. Optimal monetary policy in a New Keynesian model with heterogeneous expectations // Journal of Economic Dynamics & Control. — 2016. — No. 73. P. 373–387.
- Di Tella R., MacCulloch R. J., Oswald A.J. Preferences over Inflation and Unemployment: Evidence from Surveys of Happiness // The American Economic Review. — 2001. — March. — Vol. 91. — No. 1. — P. 335–341.
- Diener E., Tay L., Oishi S. Rising Income and the Subjective Wellbeing of Nations // Journal of Personality and Social Psychology. — 2013. — Vol. 104(2). — P. 267–276.
- Easterlin R. A. Does Economic Growth Improve the Human Lot? Some Empirical Evidence // David P.A., Reder M.W. (eds.). Nations and Households in Economic Growth: Essays in Honor of Moses Abramovitz. — New York: Academic Press, Inc., 1974. — P. 89–125.
- Easterlin R. A. Happiness and Economic Growth: The Evidence // IZA DP No. 7187. — 2013. — January. — 32 p.
- Easterlin R. A. Life Satisfaction and Economic Outcomes in Germany Pre- and Post-Unification // IZA DP No. 2494. — 2006. — December. — 46 p.
- Easterlin R. A. Lost in Transition: Life Satisfaction on the Road to Capitalism // Journal of Economic Behavior and Organization. — 2009. — Vol. 71. — Iss. 2. — P. 130–145.
- Easterlin R. A. Paradox Lost? // IZA DP No. 9676. — 2016. — January. — 35 p.
- Easterlin R. A., Morgan R., Switek M., Wang F. China's Life Satisfaction, 1990–2010 // IZA DP No. 7196. — 2013. — January. — 31 p.
- Edwards S. Monetary policy independence under flexible exchange rates: an illusion? // NBER Working Paper No. W 20893. — 2015.
- Eggertsson G. B., Lancastre ., and Summers L. H. Aging, Output Per Capita, and Secular Stagnation AER // Insights. — 2019. — No. 1(3). P. 325–342.
- Eichengreen B. Secular Stagnation: The Long View, American Economic Review // Papers & Proceedings. — 2015. — No. 105(5). — P. 66–70
- Ejiwale J. Breaking Impediments to Technology Transfer through Foreign Trained Nationals // International Journal of Business, Humanities and Technology. — 2014. — No. 4(4).
- Frey B. S., Stutzer A. Happiness, Economy and Institutions // Economic Journal. — 2000. — Vol. 110. — Iss. 466. — P. 918–938.
- Fu X., Zhang J. Technology Transfer, Indigenous Innovation and Leapfrogging in Green Technology: The Solar-PV Industry in China and India // Journal of Chinese Economic and Business Studies. — 2011. — No. 9(4). — P. 329–347.
- Georgieva K., Fabrizio S., Cheng Hoon Lim, and Tavares M. M. The COVID-19 Gender Gap. URL: <https://blogs.imf.org/2020/07/21/the-covid-19-gender-gap/>
- Girma S., Gong Y., Görg H. What determines innovation activity in Chinese state-owned enterprises? The role of foreign direct investment // World Development. — 2009. — No. 37(4). — P. 866–873.
- Google Acquisitions. URL: <https://acquiredby.co/google-acquisitions/>

- Gordon R. G. Is US Economic Growth Over? Faltering Innovation Confronts the Six Headwinds // NBER Working Paper 18315. — 2012. — August.
- Greenwood R., Hanson S. G., Shleifer F., Serensen J. A. Predictable Financial Crises // NBER Working Paper 27396. — Cambridge, MA, June 2020. — 63 p.
- Gruber T. Collective knowledge systems: Where the Social Web meets the Semantic Web // Web Semant. — 2008. — No. 6(1).
- Guriev S., Zhuravskaya E. (Un)happiness in Transition // Journal of Economic Perspectives. — 2009. — Vol. 22(2). — P. 143–168.
- Hamilton J. D., Harris E. S., Hatzius J., West K. D. The Equilibrium Real Funds Rate: Past, Present, Future // NBER Working Paper 21476. — 2015. — August.
- Hansen A. H. Economic Progress and Declining Population Growth // The American Economic Review. — 1939. — Vol. 29. — No. 1. — P. 1–15.
- Harris M. Keynes was wrong. Gen Z. will have it worse // MIT Sloan Management Review. — 2019. — December 16.
- Harvey D. The “New” Imperialism: Accumulation by Dispossession // Socialist Register. — 2004. — No. 40.
- Helliwell J. F., Huang H. Comparing the Happiness Effects of Real and On-line Friends // NBER Working Paper 18690. — 2013. — 31 p.
- Hoekman B., Maskus K., Saggi K. Transfer of Technology to Developing Countries: Unilateral and Multilateral Policy Options // World Development. 2005. No. 33(10). — P. 1587–1602.
- Inglehart R., Foa R., Peterson C., Welzel C. Development, Freedom, and Rising Happiness: A Global Perspective (1981–2007) // Perspectives on Psychological Science. — 2008. — Vol. 3. — No. 4. — P. 264–285.
- Jorda Ò., Singh S. R., Taylor A. M. Longer-Run Economic Consequences of Pandemics // Federal Reserve Bank of San Francisco Working Paper 2020-09. — 2020. — June.
- Kaplan G., Moll B., and Violante G. Monetary Policy according to HANK // American Economic Review. — 2018. — No. 108(3). P. 697–743.
- Keller W. Do Trade Patterns and Technology Flows Affect Productivity Growth? // World Bank Economic Review. — 2000. — Vol. 14. — No. 1. — P. 17–47.
- Kemp S. Digital in 2018: world’s internet users pass the 4 billion mark. Special reports. Дата публикации: 2018-01. URL: <https://wearesocial.com/blog/2018/01/global-digital-report-2018>
- Kim L. Technology Transfer & Intellectual Property Rights. The Korean Experience — UNCTAD-ICTSD Project on IPRs and Sustainable Development // Intellectual Property Rights and Sustainable Development. — 2003. — June.
- King M., Low D. Measuring the “World” Real Interest Rate // NBER Working Paper 19887. — 2014. — February.
- Kleinrock L. Information Flow in Large Communication Nets // RLE Quarterly Progress Report, Massachusetts Institute of Technology. — 1961. — July.
- Kneller R. Frontier technology, absorptive capacity and distance // Oxford Bulletin of Economics and Statistics. — 2005. No. 67(1). — P. 1–23.
- Kozlowski J., Veldkamp L., and Venkateswaran V. The tail that wags the economy: Belief-driven business cycles and persistent stagnation // NBER Working Paper No. 21719. — 2015.

- Krammer S. Assessing the Relative Importance of Multiple Channels for Embodied and Disembodied Technological Spillovers // *Technological Forecasting and Social Change*. — 2014. — Vol. 81. — P. 272–286.
- Krugman P. The Case for Permanent Stimulus (Wonkish). *NY Times*, 7.03.2020. URL: <https://www.nytimes.com/2020/03/07/opinion/the-case-for-permanent-stimulus-wonkish.html>
- Laubach T. and Williams J. C. Measuring the Natural Rate of Interest // *The Review of Economics and Statistics*. — 2003. — Vol. 85. — No. 4. — Nov. — P. 1063–1070.
- Layard R. *Happiness: Lessons from a New Science*. — 2nd Ed. — London: Penguin Press, 2011. — 363 p.
- Manakhova I. V., Levchenko E., Bekher V. V., Bystrov A. V. Quality of Human Resources and Personnel Security Risk Management in Digital Economy // *Quality — Access to Success*. — 2020. — Vol. 21. — No. 175. — P. 74–79.
- Marking it in sizzling economy. Special Report. *US News and Word Report*. 06.23.1997.
- Maskus K. *Encouraging International Technology Transfer* (Vol. 7). — Geneva: International Centre for Trade and Sustainable Development, 2004.
- McKay A., Nakamura E., and Steinsson J. The Power of Forward Guidance Revisited // *American Economic Review*. — 2016. — No. 106 (10). P. 3133–3158.
- McMillan M., Rodrik D. Globalization, Structural Change and Productivity Growth, with an Update on Africa. *National Bureau of Economic Research // World Development*. — 2014. — Vol. 63. — Nov. — P. 11–32. URL: drodrik.scholar.harvard.edu (дата обращения: 03.11.2019).
- Milani F. Expectation shocks and learning as drivers of the business cycle // *The Economic Journal*. — 2011. — Vol. 121. P. 379–401.
- Mullainathan S., Thaler R. *Behavioral Economics* // *NBER Working Paper* No 7948. — 2000.
- Ng Y.-K. The East-Asian Happiness Gap: Speculating on Causes and Implications // *Pacific Economic Review*. — 2002. — Vol. 7. — No. 1. — P. 51–63.
- Oswald A. J. Happiness and Economic Performance // *Economic Journal*, Royal Economic Society. — 1997. — November. — Vol. 107(445). — P. 1815–1831.
- Petrosky-Nadeau N. and Valletta R. G. Unemployment Paths in a Pandemic Economy // *Federal Reserve Board of San Francisco Working Paper* No. 20-18. — 2020. — May.
- Powdthavee N. Jobless, Friendless, and Broke: What Happens to Different Areas of Life Before and After Unemployment? // *Economica*. — 2012. — Vol. 79(315). — P. 557–575.
- Pradhan J., Singh N. Outward FDI and Knowledge Flows: A Study of the Indian Automotive Sector // *International Journal of Institutions and Economies*. — 2009. — No. 1 (1). — P. 156–187.
- Report to President Donald J. Trump by the Interagency Task Force. — Washington, DC, September 2018. — 146 p. URL: <https://media.defense.gov/2018/Oct/05/> (дата обращения: 20.01.2019).
- Rogoff K. *Debt Supercycle, Not Secular Stagnation. Progress and Confusion: The State of Macroeconomic Policy*. — Cambridge: MIT Press, 2016. — P. 19–28.

- Sacks D. W., Stevenson B., Wolfers J. Subjective Well-being, Income, Economic Development, and Growth // NBER Working Paper 16441. — 2010. — October. — 53 p.
- Sakaya T. The Knowledge-Value Revolution or a History of the Future. — NY, Tokyo, London.: Kodansha International, 1991.
- Sawangfa O. The Micro and Macro of Happiness: Case of East Asia // Chulalongkorn Journal of Economics. — 2007. — December. — Vol. 19(3). — P. 224–241.
- Schmelzing P. Eight centuries of global real interest rates, R-G, and the ‘suprasecular’ decline, 1311–2018. Bank Of England, January 2020 // Staff Working Paper No. 845. — 2020. — P. 1–110.
- Sklarew J. How can China and India serve as models for developing nations striving to build absorption capacity for renewable energy technologies // Renewable Energy. — L. & Pol’y Rev. — F., 2011.
- Smith G. Why I Am Leaving Goldman Sachs // NYT. 14.03.2012. URL: <http://www.nytimes.com/2012/03/14/opinion/why-i-am-leaving-goldman-sachs.html?scp=1&sq=&st=nyt> (дата обращения: 25.08.2020).
- Stiglitz J. Information and the Change in the Paradigm in Economics // American Economic Review. — 2002. — No. 92 (3). — P. 460–501.
- Stone S., Shepherd B. Dynamic Gains from Trade: The Role of Intermediate Inputs and Equipment Inputs // OECD Trade Policy Paper № 110. — Paris: OECD, 2011.
- Suicide in the World: Global Health Estimates. World Health Organization. 2019. 32 p. URL: <https://apps.who.int/iris/bitstream/handle/10665/326948/WHO-MSD-MER-19.3-eng.pdf> (дата обращения: 20.07.2020).
- Summers L. H. Economic Possibilities for Our Children, The 2013 Martin Feldstein Lecture, 2013. URL: <https://www.nber.org/reporter/2013number4/2013no4.pdf>
- Summers L. H. U. S. Economic Prospects: Secular Stagnation, Hysteresis, and the Zero Lower Bound // Business Economics. — 2014. — Vol. 49. — No. 2.
- Trump’s Tariffs are Unpopular in Key Midterm States Texas, Pennsylvania and Illinois: NBC News/Marist polls. URL: <https://www.cnbc.com/2018/08/23/> (дата обращения: 20.01.2019).
- Ura K., Alkire S., Zangmo T., Wangdi K. A Short Guide to Gross National Happiness Index. — The Centre for Bhutan Studies, 2012.
- Veenhoven R., Vergunst F. The Easterlin Illusion: Economic Growth Does Go with Greater Happiness // International Journal of Happiness and Development. — 2014. — Vol. 1(4). — P. 311–343.
- White Martha C. Trump’s Policy Could Have “Severe Consequences” Worldwide. June 7, 2018. URL: <https://www.nbcnews.com/business/economy/> (дата обращения: 12.02.2019).
- Yasushi Hamao, Jianping Mei, Yexiao Xu. Idiosyncratic Risk and The Creative Destruction in Japan // NBER Working Paper 9642. — 2003. — April.
- Ye D., Ng Y.-K., Lian Y. Culture and Happiness // Social Indicators Research. — 2015. — Vol. 123. — Iss. 2. — P. 519–547.
- Zhu L., Jeon B. International R&D Spillovers: Trade, FDI, and Information Technology as Spillover Channels // Review of International Economics. — 2007. — Vol. 15. — No. 5. — P. 955–976.

ДОКУМЕНТЫ И ИСТОЧНИКИ НА РУССКОМ ЯЗЫКЕ

- Всемирный банк. 2016 год. Доклад о мировом развитии 2016 «Цифровые дивиденды». Обзор. Всемирный банк, Вашингтон, округ Колумбия. Лицензия: Creative Commons Attribution CC BY 3.0 IGO.
- Доклад о реализации «Плана деятельности Министерства науки и высшего образования Российской Федерации на период с 2019 по 2024 год» за 2019 год. URL: https://minobrnauki.gov.ru/ru/documents/card/?id_4=1041
- Концепция долгосрочного социально-экономического развития России на период до 2020 года. URL <http://static.government.ru/media/files/aaooFK-SheDLiM99HEcyrygtfmGzrnAX.pdf> (дата обращения: 21.02.2020).
- Министерство экономического развития России. Официальный сайт. URL: <https://www.economy.gov.ru/> (дата обращения: 19.06.2020).
- Новости mail.ru. URL: <https://news.mail.ru/economics/43036106/?frommail=1>
- О чем говорят тренды. Макроэкономика и рынки. Бюллетень Департамента исследований и прогнозирования. 2020. № 3 (Июнь). URL. https://cbr.ru/Collection/Collection/File/27931/bulletin_20-03.pdf
- Паспорт национального проекта «Образование» (утв. президиумом Совета при Президенте Российской Федерации по стратегическому развитию и национальным проектам, протокол от 24.12.2018 № 16). URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_319308/
- Постановление Правительства РФ от 26.02.2018 № 197 (ред. от 07.03.2019) «Об утверждении Правил предоставления государственной поддержки образовательного кредитования». URL: <http://www.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc&base=LAW&n=319987&fld=134&dst=1000000001,0&rnd=0.1374083104128525#09380768627944931>
- Постановление Правительства РФ от 26.12.2017 № 1642 (ред. от 22.02.2020) «Об утверждении государственной программы Российской Федерации “Развитие образования”». URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_286474/11438c397a53550b06a14dde6831a3de221a52d9/
- Рейтинг Forbes: 20 богатейших людей мира — 2020. Дата публикации: 2020-04. URL: <https://yandex.ru/turbo/s/forbes.ru/milliardery-photogallery/396833-20-bogateyshih-lyudey-mira-2020-reyting-forbes>
- Россия в цифрах. 2019: краткий статистический сборник. Росстат. — М., 2019. — 549 с.
- Указ Президента РФ от 18.11.2019 № 565 «О дополнительных мерах государственной поддержки лиц, проявивших выдающиеся способности». URL: <https://грaнтыпрезидента.рф/page/documents>

- Указ Президента РФ от 07.12.2015 № 607 «О мерах государственной поддержки лиц, проявивших выдающиеся способности». URL: <https://гранты-президента.рф/page/documents>
- Указ Президента РФ от 07.05.2012 № 599 «О мерах по реализации государственной политики в области образования и науки». URL: https://base.garant.ru/70170946/#block_109
- Указ Президента РФ от 07.05.2017 «О национальных целях и стратегических задачах развития Российской Федерации на период до 2024 года». URL: [www// http://static.kremlin.ru/media/acts/files/0001201805070038.pdf](http://static.kremlin.ru/media/acts/files/0001201805070038.pdf) (дата обращения: 15.12.2019).
- Федеральный закон от 26.07.2006 № 135-ФЗ (ред. от 24.04.2020) «О защите конкуренции» (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.07.2020).
- Федеральный закон от 29.12.2012 № 273-ФЗ (посл. ред.) «Об образовании в Российской Федерации». URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_140174/01fbae25b3040955277cbd70aa1b907cceda878e/
- Цифровая Россия: новая реальность. Отчет экспертной группы Digital McKinsey. Дата публикации: 2017-06. URL: <https://www.mckinsey.com/~/media/McKinsey/Locations/Europe%20and%20Middle%20East/Russia/Our%20Insights/Digital%20Russia/Digital-Russia-report.ashx>

НА АНГЛИЙСКОМ ЯЗЫКЕ

- Bureau of Economic Analysis U.S. Department of commerce. URL: <https://www.bea.gov/news/2020/gross-domestic-product-1st-quarter-2020-third-estimate-corporate-profits-1st-quarter-2020> (дата обращения: 25.06.2020).
- BusinessMan.ru // Публикации. URL: <https://businessman.ru/transnatsionalnyie-korporatsii-spisok-krupneyshih.html>
- Cingano F. Trends in Income Inequality and its Impact on Economic Growth // OECD Social, Employment and Migration Working Papers. — 2014. — No. 163. OECD Publishing.
- Digital 2020 GlobalOverview. Дата публикации: 2020-01. URL: <https://datare-portal.com/reports/digital-2020-global-digital-overview>
- Digital Business Ecosystems. URL: <http://www.digital-ecosystems.org/dbe-book-2007> (дата обращения: 22.04.2017).
- Digital Economy Report 2019 on “Value creation and capture: Implications for developing countries”. URL: https://unctad.org/en/PublicationsLibrary/der2019_en.pdf
- Digital platforms. Data economy Russia 2024. URL: http://d-russia.ru/wp-content/uploads/2018/04/digital_platforms.pdf (дата обращения: 25.04.2018).
- Financing SMEs and Entrepreneurs: An OECD Scoreboard. — OECD Publishing. — Paris, 2017.
- Global Value Chains: Investment and Trade for Development. — United Nations publication. — World Investment Report. — New York and Geneva, 2013.

- Happy Planet Index. URL: <http://www.happyplanetindex.org/> (дата обращения: 21.07.2020).
- Helliwell J. F., Layard R., Sachs J. (eds.) World Happiness Report 2019. — N.Y.: Sustainable Development Solutions Network, 2019. — 136 p.
- Helliwell J. F., Layard R., Sachs J., De Neve J.-E. (eds.) World Happiness Report 2020. — N.Y.: Sustainable Development Solutions Network, 2020. — 202 p.
- IMF, Appendix I. International reserves, p. 3. URL: <https://www.imf.org/external/pubs/ft/ar/2019/eng/assets/pdf/imf-ar-2019-appendix-i-to-v.pdf>
- IMF, World Economic Outlook (April 2020), Real GDP Growth. URL: https://www.imf.org/external/datamapper/NGDP_RPCH@WEO/OEMDC/AD-VEC/WEOWORLD
- Localising Data in a Globalised World. — OECD Publishing. — Paris, 2016.
- NBER Determination of the February 2020 Peak in Economic Activity. URL: <http://www.nber.org/cycles/june2020.pdf>
- OECD (2017). OECD Guidelines on Measuring Trust, OECD Publishing, Paris. URL: <https://www.oecd-ilibrary.org/docserver/9789264278219-en.pdf?expires=1595277802&id=id&accname=guest&checksum=B991BEE8DA16615EC07F5EF173D655DD> (дата обращения: 20.07.2020).
- OECD (2019). Government at a Glance 2019, OECD Publishing, Paris. — 217 p., Figure 10.1–10.3.
- OECD (2020). Income inequality (indicator). URL: <https://data.oecd.org/in-equality/income-inequality.htm> (дата обращения: 20.07.2020).
- OECD Better Life Index. URL: <http://www.oecdbetterlifeindex.org/> (дата обращения: 20.07.2020).
- Policy Framework for Investment. — OECD Publishing. — Paris, 2015.
- The national bureau of economic research. URL: <https://www.nber.org/cycles/june2020.html> (дата обращения: 09.06.2020).
- Transfer of Technology. Document prepared by the Secretariat, Standing Committee on the Law of Patents, Fourteenth Session. — WIPO. — Geneva, January 25 to 29. — 2010. URL: http://www.wipo.int/edocs/mdocs/scp/en/scp_17/scp_14_4_rev_2.pdf. (дата обращения: 18.03.2020).
- World Economic Outlook (April 2020). — Washington, IMF, 2020.
- World Economic Outlook (April 2020). — Washington, D.C., IMF, 2020. Statistical Appendix, p. 7. Table A1. / URL: <https://www.imf.org/en/Publications/WEO/Issues/2020/04/14/weo-april-2020>
- World Economic Outlook Update (June) — Washington, D.C. IMF, 2020.
- World Economic Outlook, April 2020: The Great Lockdown. Washington: IMF, 2020. Statistical Appendix, p. 7. URL: <https://www.imf.org/en/Publications/WEO/Issues/2020/04/14/weo-april-2020> (дата обращения: 20.08.2020).
- World Investment Report. — UNCTAD. — Geneva, 2005, 2007, 2015, 2018.
- World Trade Report 2017. Trade, Technology and Labour. By World Trade Organization. November 28, 2017. URL: [brookings.edu/book/world-trade-report-2017](https://www.brookings.edu/book/world-trade-report-2017) (дата обращения: 02.06.2020).

Научное электронное издание

**ИНТЕРНАЦИОНАЛЬНОЕ И НАЦИОНАЛЬНОЕ
В ЭКОНОМИЧЕСКОМ РАЗВИТИИ В XXI ВЕКЕ
(В СВЕТЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ)**

Коллективная монография

*Под редакцией А.А. Пороховского,
А.В. Сорокина*

ISBN 978-5-906932-67-9



9 785906 932679