

МИР НОВОЙ ЭКОНОМИКИ

ЖУРНАЛ НАУЧНЫХ ГИПОТЕЗ И УСПЕШНЫХ БИЗНЕС-РЕШЕНИЙ



Н.Н. Думная,
главный
редактор,
д-р экон. наук,
профессор,
зав. кафедрой
микроэкономики
Финансового
университета

ДОРОГИЕ ДРУЗЬЯ!

Как преодолеть сырьевую ориентацию российской экономики? Какие трудности и риски возможны при осуществлении реиндустриализации? Как вывести из офшоров большинство российских фирм и компаний? Таковы лишь некоторые темы материалов, опубликованных в этом номере.

В условиях экономического спада большое значение приобретает правильное расходование средств на реализацию государственных программ, утвержденных правительством. В статье А.В. Алексеева анализируется, как надо разрабатывать целевые программы, и каким должен быть механизм их реализации.

Хотела бы обратить внимание на статью профессора С.В. Казанцева, опубликованную в разделе «Теоретический аспект».

Думаю, что нашим читателям будет интересна подборка материалов в разделе «Менеджмент» о Международном клубе директоров и эссе профессора В.Ф. Комарова о стиле и методах руководства директора Института экономики и организации промышленного производства в Новосибирске – академика А.Г. Аганбегяна.

Наш постоянный автор Б.А. Мясоедов продолжает рассказывать в разделе «Экономическое наследие» о лучших экономических умах дореволюционного времени. В этом номере – рассказ о выдающемся русском экономисте Александре Ивановиче Чупрове.

DEAR FRIENDS!

How to surmount an orientation to raw materials in Russian economy? What difficulties and risks await the process of reindustrialization? How to withdraw the majority of Russian business and companies from the off-shores? Those questions, among others, are discussed in the materials of this number.

In the situation of economic decrease grows the importance of correct expenditures on state program implementation approved by the government. An article by A. V. Alekseev gives an analysis of goal-oriented program devising and their implementation mechanism.

We would like to draw attention to the article of professor S. V. Kazantsev published in the “Theoretical aspect” section.

We think that our readers will also be interested to peruse the work collection in “Management” section concerning The International club of directors and professor V. F. Komarov’s essay on the style and methods of management of the academician A. G. Aganbegyan, director of The Institute of economy and industrial production of Novosibirsk.

Our resident author B. A. Myasoyedov continues the “Economic legacy” section devoted to the best economic minds of prerevolutionary years. This number contains the story of a distinguished Russian economist Alexander Ivanovich Chuprov.

РЕДАКЦИОННЫЙ СОВЕТ

Председатель совета – **С. Н. Сильвестров**, д-р экон. наук, профессор, проректор Финуниверситета, Заслуженный экономист;

В. В. Герасименко, д-р экон. наук, профессор, зав. кафедрой маркетинга МГУ им. М. В. Ломоносова;

А. Ю. Грибов, канд. экон. наук, председатель Совета директоров КБ «Платина»;

Г. П. Журавлева, д-р экон. наук, профессор, руководитель научной школы «Экономическая теория» РЭУ им. Г. В. Плеханова, Заслуженный деятель науки РФ;

Л. М. Кветной, канд. экон. наук, член Совета директоров КБ «Национальный стандарт»;

Я. М. Миркин, д-р экон. наук, профессор, научный руководитель Института финансовых рынков и прикладной экономики Финуниверситета, зав. отделом международных рынков капитала ИМЭМО РАН, председатель Совета директоров ИК «Еврофинансы»;

Р. М. Нуреев, д-р экон. наук, профессор, руководитель Департамента экономической теории Финуниверситета, зав. кафедрой «Макроэкономика» Финуниверситета, Заслуженный работник высшей школы РФ;

А. А. Пороховский, д-р экон. наук, профессор, зав. кафедрой политической экономии экономического факультета МГУ им. М. В. Ломоносова;

Д. Е. Сорокин, д-р экон. наук, профессор, член-корреспондент РАН, первый заместитель директора Института экономики РАН, зав. кафедрой «Макроэкономическое регулирование» Финуниверситета;

А. В. Холопов, д-р экон. наук, профессор, декан факультета Международных экономических отношений МГИМО (Университет МИД РФ).

МЕЖДУНАРОДНЫЙ ИЗДАТЕЛЬСКИЙ СОВЕТ

Д. Диккинсон, д-р, профессор, руководитель Департамента экономики Бирмингемского университета (Великобритания);

П. Леочи, д-р, профессор университета Саленто г. Лечче (Италия);

А. Мазараки, ректор Киевского национального торгово-экономического университета (Украина);

Н. Павлов, д-р экон. наук, профессор Государственного университета национального

и международного хозяйства, зам. председателя Экономического и социального совета Республики Болгария, зам. председателя Союза экономистов Болгарии (Болгария);

Г. Симон, д-р, профессор, председатель правления «Саймон, Кухер энд партнерс стрэтэджи энд маркетинг консалтенс» в Бонне (Германия) и Кембридже (США);

Т. Хаймер, д-р, профессор Франкфуртской школы финансов и менеджмента/Университет (Германия);

С. Хан, руководитель Департамента экономики Блумбергского университета, д-р, профессор (США);

Х. Хирш-Крайсен, д-р, профессор Дортмундского технологического университета (Германия).

РЕДАКЦИОННАЯ КОЛЛЕГИЯ

Главный редактор – **Н. Н. Думная**, д-р экон. наук, профессор, зав. кафедрой «Микроэкономика» Финуниверситета, Заслуженный работник высшей школы РФ;

А. Ю. Юданов, заместитель главного редактора, д-р экон. наук, профессор кафедры «Микроэкономика» Финуниверситета;

А. С. Генкин, заместитель главного редактора, д-р экон. наук, профессор, член-корреспондент РАН;

С. В. Казанцев, заместитель главного редактора, д-р экон. наук, профессор, заместитель директора Института экономики и организации промышленного производства СО РАН, главный научный сотрудник Финуниверситета;

Л. М. Куприянова, канд. экон. наук, доцент кафедры «Экономический анализ» Финуниверситета, директор Инновационного Центра прикладных научных исследований «РИМ Университет»;

М. Б. Медведева, канд. экон. наук, профессор кафедры «Мировая экономика и международные финансовые отношения» Финуниверситета;

Г. Л. Подвойский, канд. экон. наук, советник генерального директора Международного союза экономистов, член-корреспондент Международной академии менеджмента;

Б. Б. Рубцов, д-р экон. наук, профессор, зав. кафедрой «Финансовые рынки и финансовый инжиниринг» Финуниверситета;

В. Н. Сумароков, д-р экон. наук, профессор, декан факультета «Международные экономические отношения» Финуниверситета.

EDITORIAL COUNCIL

Chairman – **S.N. Silvestrov**, PhD in Economics, Professor, Pro-rector of Scientific and Innovations Development of Financial University Under The Government of The Russian Federation, Honoured Economist of Russia

V.V. Gerasimenko, PhD in Economics, Professor, Head of the Department of Marketing, Lomonosov Moscow State University;

A. Yu. Gribov, Candidate of Science in Economics, Chairman of Board of directors of the Commercial Bank “Platina”;

G.P. Juravlyova, PhD in Economics, Professor, Director of the science school “Economic theory” of Plekhanov Russian University of Economics, Honored Scientist of Russia;

L.M. Kvetnoy, Candidate of Science in Economics, Board member of the commercial bank “National Standard”;

Ya. M. Mirkin, PhD in Economics, Professor, Research Manager of Financial Markets and Applied Economics Institute of Financial University, Head of Department of International Capital markets of IMEMO RAS, Chairman of Board of directors of Investment Company “Eurofinansy”;

R.M. Nureev, PhD in Economics, Professor, Head of Department of Economic Theory of Financial University, Head of Chair in Macroeconomics of Financial University, Honoured University Worker of Russia;

A.A. Porokhovskiy, PhD in Economics, Professor, Head of Department of Political Economy, Lomonosov Moscow State University;

D.E. Sorokin, PhD in Economics, Professor, corresponding member of RAS, first deputy director of Economics Institute of RAS, Head of Department of Macroeconomic Regulations of Financial University;

A.V. Kholopov, PhD in Economics, Professor, Dean of International Economic Relations Faculty of MGIMO-University.

INTERNATIONAL PUBLISHING COUNCIL

D. Dickinson, PhD, Professor, Hear of Economics Department of University of Birmingham (Great Britain);

P. Leoci, PhD, Professor of the University of Salento, Lecce, Italy;

A. Mazaraki, Rector of Kyiv National University of Trade and Economics, Ukraine;

N. Pavlov, PhD in Economics, Professor of University of National and World Economy, Deputy Chairman of Economic and Social Council of Bulgaria Republic, Deputy Chairman of The Union of Economists of Bulgaria (Bulgaria);

H. Simon, PhD, Professor, President of “Simon, Kucher and Partners Strategy And Marketing Consultancy” in Bonn (Germany) and Cambridge (USA);

T. Heimer, PhD, Professor of Frankfurt School Of Finance & Management (Germany);

S. Han, PhD, Professor, Head of Economics Department of Bloomsburg University (USA);

H. Hirsh-Kreisen, PhD, Professor of Dortmund Technical University (Germany).

EDITORIAL BOARD

Editor-in-chief – **N.N. Dumnaya**, PhD in Economics, Professor, Head of Microeconomics Chair of Financial University, Honoured University Worker of Russia;

A. Yu. Yudanov, Deputy editor-in-chief, PhD in Economics, Professor of Microeconomics Chair of Financial University;

A.S. Genkin, Deputy editor-in-chief, PhD in Economics, Professor, corresponding member of Russian Academy of Natural Sciences;

S.V. Kazantsev, Deputy editor-in-chief, PhD in Economics, Professor, Chief Researcher of Financial University, Deputy Director of The Institute of Economics and Industrial Engineering (Siberian Branch of RAS);

L.M. Kupriyanova, Candidate of Economics, Associate professor of Economic Analysis Chair of Financial University, Director of Innovation Center of Applied Science Researches “RIM University”;

M.B. Medvedeva, Candidate of Economics, Professor of The Chair of World Economy and International Finance of Financial University;

G.L. Podvoyskiy, Candidate of Economics, Deputy director of the publishing house of Financial University, Councilor of director general of International Union of Economists, corresponding member of International Academy of Management;

B.B. Rubtsov, PhD in Economics, Professor, Head of Chair “Financial Markets and Financial Engineering” of Financial University;

V.N. Sumarokov, PhD in Economics, Professor, Dean of International Economic Relations Faculty of Financial University.

© Журнал
«МИР НОВОЙ
ЭКОНОМИКИ».
Свидетельство
ПИ № ФС77-29915.
Издается с 2007 г.
Усл. печ. л. 10.
Тираж 161 экз.
Учредители: ФГБОУ ВПО
«Финансовый университет
при Правительстве
Российской Федерации»
и Н. Н. Думная

Главный редактор
Н.Н. Думная

Заведующий редакцией
научных журналов
В.А. Шадрин

Выпускающий редактор
Ю.М. Анютина

Корректор
Е.В. Маурина

Переводчик
О.Н. Ефимова

Верстка
С.М. Ветров

Адрес редакции:
125993, ГСП-3, Москва,
Ленинградский пр., 51,
д. 3, к. 104.
Тел.: 8 (499) 943-93-30,
8 (499) 943-99-09.
E-mail:
info@worldneweconomy.ru,
yumanjutina@fa.ru;
сайт: www.fa.ru.

Мнение редакции и членов
редколлегии может
не совпадать с мнением
авторов.

Перепечатка материалов
только с письменного
разрешения редакции.

Ссылка на журнал
обязательна.

Подписано в печать:
30.05.2014

Формат 60 × 84 1/8

Заказ № 72 от 30.05.2014

Отпечатано:

в ОПП (Настасьинский пер.,
д.3, стр. 1) Издательства
Финуниверситета

СТРАТЕГИЯ

Куприянова Л.М.

Развитие потенциала несырьевого сектора экономики России 6

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ПОЛИТИКА

Дубенецкий Я.Н.

Реиндустриализация: практические шаги 13

Сухарев О.С.

**Реиндустриализация экономики
и технологическое развитие 21**

ЭКСПЕРТНЫЙ ДОКЛАД

Хейфец Б.А.

Как деофшоризовать Россию 29

АНАЛИТИКА

Алексеев А.В.

**Государственные программы как инструмент создания
инновационной экономики 35**

НОВАЦИИ И ТЕНДЕНЦИИ

Н.Н. Думная, А.Е. Сергеева

**Драйверы модернизации
российской национальной инновационной системы (часть 2) 40**

ТЕОРЕТИЧЕСКИЙ АСПЕКТ

С.В. Казанцев

Экономическая безопасность. Определение понятий 48

О.В. Карамова

**Теория государства в российской
экономической науке XX и XXI вв.: интеллектуальные традиции
и современные проблемы (часть 2) 54**

МЕНЕДЖМЕНТ

О.А. Коленникова

Феномен Международного клуба директоров 60

В.Ф. Комаров

Уроки президента Международного клуба директоров 65

МАЛЫЙ БИЗНЕС. ЛАБОРАТОРИЯ ПРАКТИК

Ф. Сантини

**Системы оценки результатов хозяйственной деятельности
и предприятия малого и среднего бизнеса.
Необходимость уточненной модели 69**

ЭКОНОМИЧЕСКОЕ НАСЛЕДИЕ

Б.А. Мясоедов

Александр Чупров. Многогранность характера, филигранность ума . . . 79

**STRATEGY***Kupriyanova L.M.***The potential development of non-raw-materials sector of Russian economy** 6**ECONOMIC POLICY***Dubenetskiy Ya. N.***Reindustrialization: practical steps** 13*Sukharev O.S.***Reindustrialization of economy and technological development** 21**EXPERT REPORT***Heifets B.A.***How to de-offshore Russia** 29**ANALYTICS***Alekseev A.V.***Government programs as an instrument of forming an innovation economy** 35**NOVATIONS***N.N. Dumnaya, A.E. Sergeeva***Drivers of National Russian Innovation System modernization** 40**THEORETICAL ASPECT***S.V. Kazantsev***Economic security. Defining the notions** 48*O.V. Karamova***The theory of state in Russian economic science of XX and XXI centuries: intellectual traditions and modern problems** 54**MANAGEMENT***O.A. Kolennikova***The phenomenon of The International Club of Directors** 60*V.F. Komarov***The lessons of the President of The International Club of Directors** 65**SMALL BUSINESS.****LABORATORY PRACTICIAN***Santini F.***Performance measurement systems and smes. The need for a revisited model** 69**ECONOMIC LEGACY***B.A. Myasoyedov***Alexander Chuprov. Multifaceted character, reticulated mind** 79

© «WORLD OF NEW ECONOMY»
Journal Certificate
ПН № ФС77-29915.

Issued since 2007
Relative printer's sheet 10
Number of (printed) copies 161
Founders: Financial
University Under
The Government
Of The Russian Federation
and N. N. Dumnaya

Editor-in-chief
N.N. Dumnaya

*Science journal editorship
manager*
V.A. Shadrin

Publishing editor
Yu.M. Anyutina

Proofreader
E.V. Maurina

Translator
O.N. Efimova

Makeup
S.M. Vetrov

Editorial office address:
125993, Moscow,
Leningradskiy Prospect, 51
build 3, room 104.
Tel.: 8 (499) 943-93-30,
8 (499) 943-99-09
E-mail:
info@worldneweconomy.ru,
yumanyutina@fa.ru;
http://www.fa.ru.

Editorial board opinion may
differ from authors' opinion.
To republish content explicit
written permission must be
obtained from the editorial
board.

Link to the journal is
mandatory.

Signed off to printing:

Format 60 × 84 1/8

Order № 72

Printed at: 30.05.2014

OPP (Nastasiinskiy side-
street, 3 build.1) Publishing
house of Financial University



Развитие потенциала несырьевого сектора экономики России

КУПРИЯНОВА Л. М.

кандидат экономических наук, доцент кафедры «Экономический анализ», ФГБОУ ВПО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации», Москва

E-mail: KuprianovaLM@yandex.ru

Аннотация. Статья посвящена развитию национальной экономики, переходу от сырьевой зависимости к развитию несырьевого сектора экономики, основанной на поддержке предприятий и отраслей страны, внедряющих инновационную технику и технологии, обеспечивающей сбалансированное развитие, устойчивый экономический рост и конкурентные позиции России на внутреннем и внешнем рынке. Представлены материалы сравнительного анализа и оценки уровня развития высокотехнологичного производства за рубежом; статистический анализ финансирования российских проектов и программ, ориентированных на инновационную экономику и развитие рынка интеллектуальной собственности, создание национальной инновационной системы; выделены два ключевых мероприятия, нацеленные на поддержку ведущих лабораторий вузов, учреждений государственных академий наук и государственных научных центров, на «создание новых точек роста российской науки». Сделан вывод о необходимости оценивать: текущее положение регионов Российской Федерации с точки зрения условий научно-технического развития, факторов развития; состояние формирования среды и инфраструктуры, определяющей потенциал региона и страны.

Ключевые слова: несырьевая экономика, инновационный потенциал, оценка инновационного потенциала, сырьевой экспорт, несырьевой экспорт, конкурентоспособность, факторы результативности, форсайт, научно-технический потенциал, наукоемкие разработки, трансфер, экономический рост, эффективный механизм.

Development of non-commodity sector of the Russian economy

KUPRIYANOVA L.M.

Candidate of economic sciences, Associate Professor, Associate Professor Of Department of economic analysis The Finance University under the Government of the Russian Federation

E-mail: kuprianovalm@yandex.ru

Abstract: The article is devoted to the national economy development, the transition from commodity dependence towards development of non-commodity sectors of the economy, based on the support of the country's businesses and industries adopting innovative techniques and technology to ensure balanced development, sustainable economic growth and competitive position of Russia on domestic and foreign markets. The author gives a comparative analysis and evaluation of the development level of high-tech production abroad; statistical analysis of the financing for Russian projects and programmes aimed at the development of the market economy and the innovation of intellectual property, the creation of national innovation system; two key activities aimed at supporting the leading laboratories of universities, institutions of State academies of science and public research centres, on the «create new growth points of Russian science». The author considered necessary to assess the current situation of the regions of the Russian Federation in terms of scientific and technological development, factors of development, and also to assess the state of the environment and infrastructure, defining the potential of the region and the country.

Keywords: non-crude economics, innovation potential, innovation capacity, commodity exports, non-commodity exports, competitiveness, impact factors, Forsyth, scientific and technical potential, high-tech development, transfer, economic growth, effective mechanism.



Современное состояние национальной экономики определяется действием внешних факторов и отражается на экономической, социальной и внутривластной ситуации в России. Важной проблемой остается зависимость от сырьевого экспорта — нефти, газа и металлов. Сырьевой экспорт — продукция первичного сектора экономики: добывающей промышленности, производства сельскохозяйственного сырья и продовольствия, древесины и т.п. (включая электроэнергию, воду, газ); несырьевой экспорт — продукция вторичного и третичного секторов: товары промышленного производства и сфера услуг. Сегодня темпы роста несырьевого экспорта значительно ниже сырьевого.

По данным Федеральной службы государственной статистики (Росстат), экспорт нефти из России в 2013 г. составил 45,2% уровня добычи. По данным Росстата, добыча нефти и газового конденсата в Российской Федерации в прошлом году выросла на 0,9% — до 522,9 млн тонн. Поставки нефти на переработку увеличились на 2,7% — до 278,2 млн тонн, экспорт снизился на 1,4% — до 236,6 млн тонн. Удельный вес экспорта нефти в общем объеме российского экспорта в 2013 г. составил 33,0%, в экспорте топливно-энергетических товаров — 46,7% (в 2012 г. — соответственно 34,5 и 49,1%) [1].

В декабре 2013 г., как отмечается в материалах Росстата, добыча нефти в Российской Федерации (без газового конденсата) составила 10,3 млн баррелей в сутки, что на 2,7% больше, чем в предыдущем месяце. Добыча нефти в странах ОПЕК в декабре составила 29,4 млн баррелей в сутки, что практически соответствует уровню ноября 2013 г. В том числе добыча в Саудовской Аравии составила 9,4 млн баррелей в сутки (снижение на 2,4% к ноябрю), в Ираке — 3 млн баррелей (минус 1,8%).

Учитывая, что несырьевой экспорт более устойчив к кризису, Россия должна нарастить экспорт несырьевых товаров в 2,5 раза до 2020 г. и в 7,5 раза — до 2030 г. [2].

В.В. Путин в статье «Нам нужна новая экономика» пишет: «В процессе рыночной, в значительной степени стихийной трансформации выживали наиболее ликвидные отрасли, связанные с экспортом необработанного сырья и полуфабрикатов. Фактически мы пережили масштабную деиндустриализацию. Потерю качества и тотальное упрощение структуры производства. Отсюда крайне высокая зависимость от импорта потребительских товаров, технологий и сложной продукции; от колебания цен на

основные экспортные товары — то есть от факторов, которые мы по большому счету не контролируем. ... Нам нужна новая экономика, с конкурентоспособной промышленностью и инфраструктурой, с развитой сферой услуг, с эффективным сельским хозяйством. Экономика, работающая на современной технологической базе. Нам необходимо выстроить эффективный механизм обновления экономики, найти и привлечь необходимые для нее огромные материальные и кадровые ресурсы» [3].

Сегодня России необходимы опережающие темпы роста несырьевого сектора экономики, поддержка предприятий и отраслей страны, внедряющих инновационную технику и технологии. Глобальная конкурентоспособность таких отраслей обеспечит сбалансированное развитие, устойчивый экономический рост и конкурентные позиции России на внутреннем и внешнем рынке [4].

Внешними вызовами инновационного развития для России являются: ускорение технологического развития мировой экономики; усиление в мировом масштабе конкурентной борьбы за высококвалифицированные кадры и инвестиции, определяющие конкурентоспособность инновационных систем; изменение климата, старение населения, проблемы здравоохранения — те вызовы, с которыми сталкиваются все государства.

Первоочередным вопросом в этой связи является обеспечение инновационного спроса в нашей стране. Расходы России на научные исследования и разработки в абсолютном и относительном выражении значительно ниже расходов стран-лидеров (*диаграммы 1, 2*).

Фактором результативности инновационной деятельности в условиях технологического развития является расширение инновационного процесса [6]. Ускоренное инновационное развитие отечественной экономики дает шанс на устранение ее системного отставания. Аналитический инструментальный сравнительного анализа и последующий мониторинг хода реализации инвестиционных проектов, основанных на продуктовых и процессных инновациях, — актуальная задача современных научных исследований [7].

По предложению Минэкономики инновационная трансформация экономики Российской Федерации разделена на два этапа. Первый этап (2011–2013 гг.) — решение задачи «повышения восприимчивости бизнеса и экономики к инновациям в целом», второй этап (2014–2020 гг.) — «масштабное перевооружение и модернизация промышленности, формирование



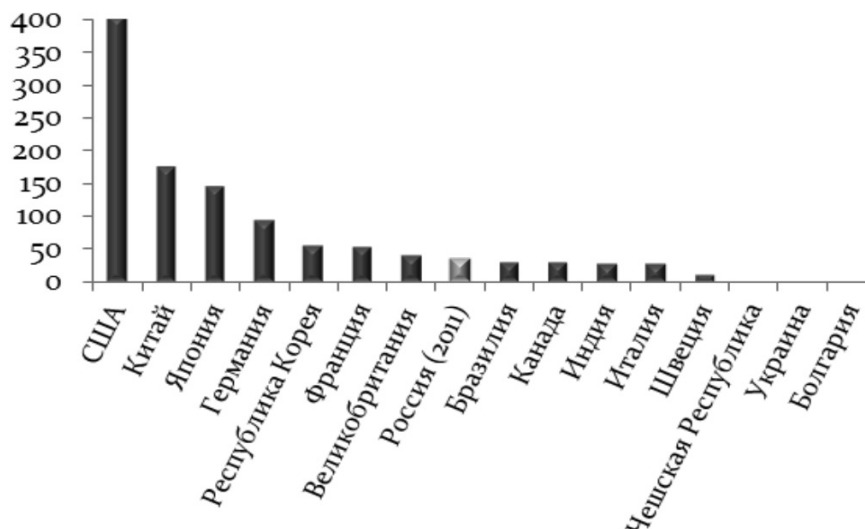


Диаграмма 1. Показатели объема внутренних затрат на исследования и разработки, млрд долл. США по ППС, 2011 г. [5]

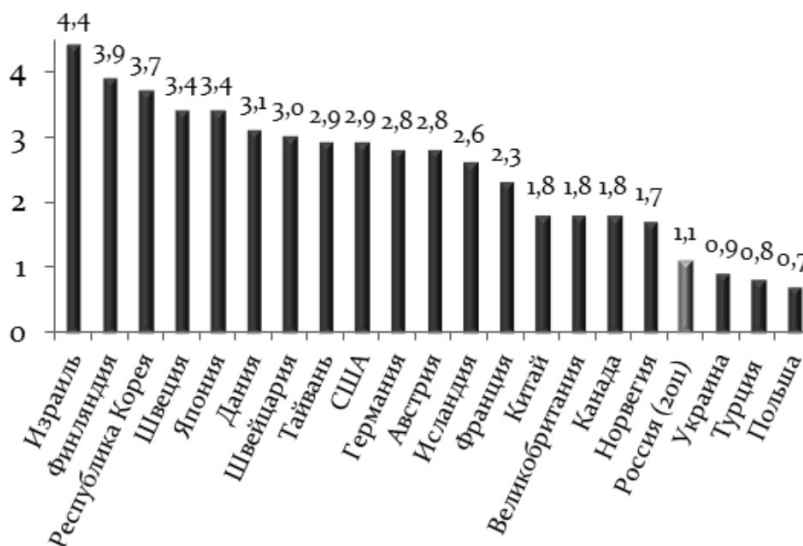


Диаграмма 2. Показатели объема внутренних затрат на исследования и разработки, % к ВВП, 2011 г. [5]

работоспособной национальной инновационной системы» [8].

Создание национальной инновационной системы, объединяющей процессы создания и внедрения массового производства высокотехнологичных товаров, объективно требует значительного капитала. На реализацию государственных программ «Экономическое развитие и инновационная экономика», «Стимулирование инноваций», «Кадры для инновационной экономики» и «Создание и развитие инновационного центра «Сколково» предусмотрено бюджетное финансирование (табл. 1).

По данным табл. 1 видно, что значительные объемы финансирования приходятся на создание и развитие инновационного центра «Сколково». Средства на реализацию этой программы сократятся к 2016 г. до 14 млрд рублей, что составит 37,4%. Важно отметить участие в реализации инновационных проектов Фонда содействия развитию малых форм предприятий в научно-технической сфере [9]. Выделяемые Фонду объемы средств составят 3,9 млрд руб. в 2014 г. и 3,9 млрд — в 2015 и 2016 гг.

Ориентиром внедрения инноваций в экономику страны должно стать, по словам В.В. Путина,

Таблица 1

Бюджетное финансирование государственной программы на 2014–2016 гг., млрд руб.

Государственная программа	2014	2015	2016
«Экономическое развитие и инновационная экономика»	132,6	124,3	113,3
«Стимулирование инноваций»	8,6	8,6	8,6
«Кадры для инновационной экономики»	0,5	0,5	0,5
«Создание и развитие инновационного центра “Сколково”»	26,8	22,4	14

Таблица 2

Расходы федерального бюджета на реализацию государственной программы «Развитие науки и технологий»

2013		2014			2015			2016		
Млрд руб.	Млрд руб.	± абс. прирост	В % к 2013	Млрд руб.	± абс. прирост	В % к 2014	Млрд руб.	± абс. прирост	В % к 2015	
122,5	152,7	30,2	124,7	168,8	16,1	110,6	188,8	20	111,8	

двукратное увеличение вложений в НИР и НИОКР — до 2,5–3% ВВП страны, при этом 50% таких вложений должно осуществляться бизнесом путем увеличения доли промышленных предприятий, внедряющих новые технологии на производстве [8].

Расходы федерального бюджета на реализацию государственной программы «Развитие науки и технологий» в ближайшие три года увеличатся с 122,5 млрд руб. в 2013 г. до 188,8 млрд руб. в 2016 г. (табл. 2).

Увеличение расходов связано с необходимостью выполнения Указа Президента России № 599 «О мерах по реализации государственной политики в области образования и науки» от 7 мая 2012 г. и аккумулярованием средств на повышение зарплаты научным работникам (переход на эффективный контракт) в соответствии с Указом № 597 от 7 мая 2012 г.

На 2014–2016 гг. запланировано увеличение финансирования новых федеральных целевых программ (ФЦП): «Исследования и разработки» и «Научные и научно-педагогические кадры». В программе «Научные и научно-педагогические кадры» отражены два ключевых мероприятия, нацеленных на поддержку ведущих лабораторий вузов, учреждений государственных академий наук и государственных научных центров, на «создание новых точек роста российской науки».

В рамках Программы предусмотрено создать 1000 лабораторий-лидеров. Финансирование лабораторий составит порядка 16 млн руб. в год. Эти средства могут быть направлены на оплату труда

сотрудников и закупку оборудования, возможность оплаты сервисов, предоставляемых центрами коллективного пользования, командировок и на другие накладные расходы. Такие лаборатории должны появиться в результате конкурса научных проектов по результатам анализа и экспертизы заявок.

Центральное место ФЦП «Исследования и разработки по приоритетным направлениям научно-технологического комплекса России» занимает блок, связанный с проведением НИР по трем блокам: исследования, инициируемые научным сообществом; исследования, инициируемые бизнес-сообществом; исследования, проводимые в интересах крупных проектов (например, создание установок класса *mega-science*¹).

Объем финансирования по каждому проекту по сравнению с объемами нынешней ФЦП предполагается увеличить вдвое.

В 2013 г. на «Фундаментальные научные исследования» госпрограммы «Развитие науки и технологий» было выделено 83,3 млрд руб., в 2014 г. расходы на эти программы составят уже 86,1 млрд, в 2015 г. — 91 млрд, в 2016 г. — 97 млрд руб.

¹ *Mega-science* — научные установки национального и мирового масштаба для решения принципиально новых фундаментальных и прикладных задач. Это ускорители и коллайдеры заряженных частиц, плазменные установки, источники синхротронного излучения, мощные лазеры, лазеры на свободных электронах, астрофизические, биологические и вычислительные комплексы.

Таблица 3

**Расходы федерального бюджета на научные исследования
и разработки гражданского назначения, млрд руб.**

Учреждения	2014	2015	2016
Российская академия наук	36,9	38	38,4
Сибирское отделение РАН	16,7	18,1	19,3
Уральское отделение РАН	4,9	5	5
Дальневосточное отделение РАН	5,9	5,8	5,8
Российская академия сельскохозяйственных наук	8	8,5	8,4
Российская академия архитектуры и строительства	0,2	0,2	0,2
Российская академия образования	0,8	0,8	0,8
Российская академия художеств	0,5	0,5	0,5
Российский фонд фундаментальных исследований	9,2	11	14,3
Российский гуманитарный научный фонд	1,5	2	3,4

В списке получателей расходов федерального бюджета на научные исследования и разработки гражданского назначения представлены Российская академия наук, Сибирское отделение РАН, Уральское отделение РАН и др. (табл. 3).

Правильный выбор проектов и программ, ориентированных на инновационную экономику, развитие рынка интеллектуальной собственности, создание национальной инновационной системы, инновационный потенциал страны, обеспечит его востребованность в отечественной экономике.

Россия по-прежнему входит в число мировых лидеров по некоторым показателям, важнейшим направлениям исследований и разработок: нанотехнологии, живые системы, охрана окружающей среды, атомная и водородная энергетика, энерго-сберегающие системы, разработки прикладных программных средств и др.

Но сегодня России предстоит изменить суть экономической системы — перейти от сырьевой к инновационной экономике, к диверсификации российской экономики и избавлению от сырьевой зависимости.

Советник Дирекции по социально-экономическим проблемам развития Института современного развития Н.И. Масленникова в своем докладе «Российская экономика — требуется

ресурсный маневр» отметила, что при «инновационном сценарии темпы роста заметно выше — 4,4% в среднем за период, что будет достигаться за счет быстрого увеличения инвестиций. Норма накопления капитала должна подняться до 30% в 2030 г. При этом наряду с более динамичной модернизацией добывающих отраслей, транспортной и энергетической инфраструктурой возникает и формируется конкурентоспособный инновационный комплекс, включающий в себя сектор генерации знаний, высокотехнологичные производства и сервисы в промышленности и сфере услуг»

Рассматриваются два основных сценария — инновационный и энергосырьевой с учетом скорости происходящих структурных и институциональных изменений в экономике и маневра в бюджетной политике.

Энергосырьевой сценарий развития экономики характеризуется годовым темпом роста в 3,5–3,6% [вклад топливно-энергетического комплекса (ТЭК) в ВВП] при неснижаемом бюджете и формировании доходов и за счет импорта технологий. При этом расходы на науку не превысят 2% ВВП. Доходы населения и экономики в целом возрастут к 2030 г. только в 2 раза, а доля России в мировом ВВП составит 3–3,1% [10].

С переходом к инновационному сценарию развития в течение 6–8 лет предполагается повышение частных и государственных расходов:

- на здравоохранение — до 5,9% ВВП в 2020 г. и до 7,1% ВВП в 2030 г.;
- на образование — до 6,3% ВВП в 2020 г. и до 7,0% ВВП в 2030 г.;
- на науку — до 3% в 2020–2030 гг.

Объективные условия социально-экономического развития страны позволяют использовать имеющиеся возможности и опыт поиска, реализации форматов согласования интересов и формулирования коллективных позиций стран с так называемыми «ресурсными экономиками» [10].

Президент Российской академии наук Владимир Фортов на встрече с Президентом России Владимиром Путиным, обсуждая вопросы, касающиеся разработки стратегии по мобилизации всех возможных ресурсов, направленных на ускорение экономического роста, выразил мысль о возможности роста ВВП до 6–8% годовых при условии активизации научно-технического потенциала (по данным других ведомств — только 1,5, максимум 2%).

Сознавая необходимость в активизации научно-технического потенциала, Министерство образования и науки инициировало масштабную работу по долгосрочному прогнозированию научно-технологического развития Российской Федерации на период до 2025 г. на основе форсайта «Концепции долгосрочного прогноза научно-технологического развития Российской Федерации на период до 2025 г.» (КДП)².

По мнению российских ученых, основным критерием уверенного роста благосостояния является гармоничная структура российской экономики. «Нужно формировать условия для того, чтобы ресурсы, которые мы, к примеру, получаем за счет добычи и продажи нефти и газа, частично шли в высокотехнологичные производства, на развитие инфраструктуры» (академик РАН, председатель Совета директоров «Роснефти» Александр Некипелов) [11].

В декабре 2013 г. в Москве состоялась встреча министра Российской Федерации по развитию Дальнего Востока А. Галушки с министром экономики, торговли и промышленности Японии Мотэги Тосимицу. На встрече обсуждались приоритетные вопросы инвестиционного сотрудничества России

и Японии в области несырьевого сектора экономики, ориентированного на экспорт и высокий уровень технологий. Россия заинтересована в прямых инвестициях из Японии в развитие несырьевого сектора экономики, создании на Дальнем Востоке специальных зон опережающего развития, в решении вопроса с землей и инфраструктурой, введении специальных налоговых льгот и обеспечении быстрых административных и таможенных процедур (А. Галушка). Японские бизнесмены считают крайне необходимым развивать экспортно-направленную промышленность на Дальнем Востоке. Япония заинтересована в дальнейшей реализации российских продуктов на рынках Азиатско-Тихоокеанского региона (М. Тосимицу). Только за 10 месяцев 2013 г. товарооборот Дальнего Востока с Японией составил 8,3 млрд долларов (по сравнению с аналогичным периодом прошлого года увеличился на 19,2%).

Форсайт научно-технологического развития региона позволит:

- создать эффективно действующую технологическую систему, ориентированную на использование новых принципов организации инновационного процесса и управления инновациями в несырьевой экономике;
- осуществить интеграцию науки, промышленности и бизнеса на основе рыночных механизмов коммерциализации перспективных наукоемких разработок и технологий за счет привлечения бюджетных средств, внебюджетных источников и прямых иностранных инвестиций [12];
- объединить усилия и повысить экономическую заинтересованность субъектов научной и инновационной деятельности, а также малого, среднего и крупного бизнеса в продвижении инноваций на рынок;
- ввести в хозяйственный оборот высокорентабельные наукоемкие разработки и технологии из регионов России и создать условия для адаптации и трансфера инновационных достижений развитых стран.

Повышение технологического уровня энергетической отрасли, внедрение более совершенных методов добычи углеводородов, а также их переработки сегодня являются одними из первостепенных задач. Используя инновационные технологии, Россия может сэкономить существенные объемы нефти и стать экспортером переработанных энергоносителей. Следует отметить, что ключевым элементом для внедрения инноваций в производство

² Форсайт (англ. *Foresight*) — методика долгосрочного прогнозирования научно-технологического и социального развития, основанная на опросе экспертов.

является тесное взаимодействие промышленности с наукой [13].

Вложения в инфраструктуру, человеческий капитал, бизнес-среду и регионы, активизация научно-технического потенциала обеспечат долгосрочную конкурентоспособность России [14]. Сегодня меняются факторы, определяющие развитие, и их характер, инициирующий новое несырьевое развитие. Важно оценить текущее положение регионов РФ с точки зрения условий научно-технического развития (социально-экономическое развитие, определение потенциала технологического развития, выявление лидеров, регионов, направленных на развитие инноваций, регионов-аутсайдеров); оценить изменение факторов развития и определить, за счет чего происходит локализация инновационной деятельности, достигается ее масштаб (наличие на территории большого числа предприятий, связанных с высокотехнологичной деятельностью в смежных отраслях, за счет которых базируется эффект развития). Также важно оценить, как формируется среда (генерации и обмен знаниями, опытом, информацией), и какие инфраструктуры формируют потенциал региона и страны [15].

В России имеется существенный научно-технический потенциал в ряде областей науки и технологий, в частности в сфере нанотехнологий, позволяющий рассчитывать на усиление вклада науки в инновационное развитие несырьевой экономики. Однако степень и сроки достижения целей научно-технологического развития страны будут зависеть от того, в какой мере достигнут консенсус между ключевыми участниками этого процесса — государством, бизнесом и наукой, а также от степени их участия в реализации поставленных целей.

На пути к новой экономике Россия объективно оценивает перспективы первых шагов и определяет положительный результат. Мы понимаем, что мобилизация всех усилий основана на ситуациях, складывающихся во всемирном хозяйстве. В ближайшие 10 лет стране предстоит интегрироваться с «внешними обстоятельствами», укреплять свои конкурентные позиции в мире, преодолевать нефтегазовую зависимость. Именно внутренние реформы с намеченными трендами определяют вектор развития в среднесрочной перспективе и место страны в коллективном лидерстве.

Литература

1. <http://quote.rbc.ru/news/tags/экспорт> // РБК, 21 февраля 2014.

2. Доклад главы Минэкономразвития России Эльвиры Набиуллиной на ежегодной конференции по проблемам развития экономики и общества. http://ria.ru/trend/_Nabiullina_03042012/.
3. Путин В. Нам нужна новая экономика // Ведомости. 30.01.2012.
4. Андреев А.В. Об актуальности государственной поддержки несырьевого экспорта в России // Российское предпринимательство. 2013. № 1 (223). С. 4–10.
5. <http://dx.doi.org/10.1787/msti-v2012-1-en> // Источник: по странам: OECD (2012), Main Science and Technology Indicators Volume 2012 Issue 1, OECD Publishing.
6. Шадрин В.В. Мониторинг инвестиций в инновационные проекты малого и среднего бизнеса // Экономика. Бизнес. Банки. 2013. № 1. С. 78–83.
7. Бердников В.В., Гавель О.Ю. Развитие аналитических процедур в оценке и мониторинге инновационно-инвестиционных проектов // Экономика. Бизнес. Банки. 2013. № 1. С. 63–77.
8. Эксперт online. <http://expert.ru/2011/09/8/nastrojka-na-innovatsionnuyu-vospriimchivost/>.
9. Куприянова Л.М. Развитие малого бизнеса в России: проблемы малых инновационных предприятий // Экономика. Бизнес. Банки. 2013. Т. 2. С. 118–125.
10. <http://www.insor-russia.ru/ru/news/11150> [Электронный ресурс] Доклад Института современного развития «Российская экономика — требуется ресурсный маневр».
11. Московский комсомолец, 21.02.2014.
12. Петюков С.Э. Кредитование инвестиционных проектов в России: состояние, перспективы // Экономика. Бизнес. Банки. 2013. № 3. С. 115–126.
13. Кабанова О.Н. Инновационная деятельность ТНК как фактор повышения конкурентоспособности российской экономики // Экономика. Бизнес. Банки. 2012. Т. 4. С. 77–85.
14. Ларионова К.Ф. Интеллектуальный капитал как объект учета в современных образовательных учреждениях: нерешенные проблемы // Экономика. Бизнес. Банки. 2013. № 2 (3). С. 23–30.
15. Индикаторы инновационной деятельности: 2009. Статистический сборник. — М.: ГУ-ВШЭ, 2009. С. 459.

Реиндустриализация: практические шаги

ДУБЕНЕЦКИЙ Я.Н.

экономист, академик Международной академии менеджмента, Москва

E-mail: jakdu@dialprof.ru

Аннотация. В статье речь идет о реиндустриализации. Называются причины – экономические и социальные – ввиду которых новая индустриализация представляется крайне важной. Как определяющая причина указываются соображения внешнеэкономического и геополитического характера. А более всего (по мнению автора) обновление экономики нужно для обеспечения безопасности и целостности страны. Подчеркивается важность и необходимость подъема промышленности, наращивания экономического роста, технологической модернизации социальной сферы. Далее автор приводит ряд конкретных мер, разработок, этапов для реального, практического продвижения к началу решения проблемы, для создания своего рода программы реиндустриализации страны. Предлагаемая программа – пошаговая, с подробным описанием каждого этапа. При этом подчеркиваются трудности – объективные и субъективные, которые, по мнению автора, преодолимы.

Ключевые слова: реиндустриализация, новая индустриализация, модернизация, экономический рост.

Reindustrialization: practical steps

DUBENETSKIY YA. N.

Economist, academician of The International Academy of Management

E-mail: jakdu@dialprof.ru

Abstract. The article covers reindustrialization. It gives economic and social reasons of new industrialization exceptional importance. As the main reason the work suggests external economic and geopolitical considerations. From the author's point of view, most of all an economy renovation is necessary to provide security and integrity of the state and country. He also underlines the importance of industrial growth, increase of economic growth and technological modernization of social sphere.

The author further gives a number of specific measures, designs and steps of real, practical promotion towards the start of problem solving, i.e. towards formulating a state reindustrialization program.

The program in question is a step-by-step one, with detailed description of each stage. Its difficulties are highlighted, objective and subjective alike, and are found quite surmountable by the author.

Keywords: reindustrialization, new industrialization, modernization, economic growth.

В последние годы на самых разных уровнях звучат призывы приступить к новой индустриализации страны, и это действительно является первой и самой главной задачей всего нашего экономического бытия. В среде экономистов-профессионалов и хозяйственников такая необходимость очевидна как минимум уже полтора десятка лет, ее острота с каждым годом только усиливается, и этому посвящены многочисленные публикации и раз-

ного рода выступления. Можно выделить целую группу причин, по которым новая индустриализация на нынешнем этапе становится поистине критически важной для страны.

Прежде всего – экономические причины. Складывающиеся крайне низкие темпы экономического роста (и даже его затухание) не могут быть преодолены без резкого подъема обрабатывающей промышленности, в условиях, когда возможности существенных приростов в сырьевых,

* Статья подготовлена на основе выступления на круглом столе в Вольном экономическом обществе России, посвященном реиндустриализации, прошедшем в декабре 2013 г.

добывающих отраслях близятся к исчерпанию или будут связаны с гигантскими, непосильными, некупаемыми затратами. Возможности же экономического роста за счет обрабатывающей промышленности практически безграничны и недоиспользуются в своей большей части.

Из этого же вытекают социальные причины — не могут сколь-нибудь успешно и длительно решаться наши многочисленные и многотрудные социальные проблемы без наращивания ресурсов направляемого на потребление национального дохода, создаваемого преимущественно в обрабатывающей промышленности и в целом в производственной сфере за счет общего экономического роста. Нынешняя же практика перераспределения скудных ресурсов напоминает попытки латания тришкиного кафтана и поэтому обречена по определению. Здесь присутствует и другой не менее важный момент — технологическая модернизация социальной сферы (науки, образования, здравоохранения, культуры, жилищно-коммунального хозяйства, сферы бытовых услуг и другого) и, следовательно, все ее развитие на современной основе без развития соответствующих отраслей обрабатывающей промышленности практически невозможно.

Важнейшим или даже определяющим фактором является необходимость преодоления нарастающего технологического отставания страны, когда многие новейшие технические прорывы в мире проходят без нашего участия, производственная база деградирует, примитивизируется структура и состав выпускаемой продукции, внутренний рынок уже захватывается даже вчерашними странами третьего мира. Важно отметить, что сам научно-технологический прогресс возможен лишь при активном спросе на него со стороны производственной сферы, прежде всего — индустрии, которая может давать заказы и финансировать их.

Следующей определяющей причиной являются соображения внешнеэкономического и геополитического характера. Страна не может быть авторитетом в мире, выступать центром притяжения при сохранении отсталой, топчайшей на месте архаичной экономики и ее производственно-технологической базы. Именно поэтому практически не идут процессы экономической интеграции, а создаваемые интеграционные структуры подчас носят

номинально-формальный характер, несмотря на все усилия на политическом уровне и на немалые финансовые издержки страны во имя сохранения этих достаточно условных структур.

И, наконец, вероятно, самая главная причина острой необходимости новой индустриализации — обеспечение безопасности и целостности страны. При всех усилиях и крупных ресурсах, направляемых на модернизацию оборонно-промышленного комплекса и перевооружение за счет этого армии и флота, для всех очевидно, что эти сферы не могут быть островами благополучия при разваленном общем машиностроении и смежных отраслях. Обеспечиваемые в отдельных образцах оборонной техники достижения не могут бесконечно базироваться на научно-технологических и производственно-конструкторских заделах предыдущих эпох. Только научно-технический прогресс, что называется, по всему фронту может дать необходимую базу для этих процессов и в оборонной сфере.

При всей очевидности и широком понимании изложенной ситуации, к сожалению, уже ряд лет дело не выходит за пределы общих деклараций и спичрайтерских обыгрываний темы для подходящих публичных случаев. Ниже будет предложен ряд конкретных мер, разработок, этапов для реального, практического, а не вербального продвижения к началу решения проблемы, для создания своего рода программы реиндустриализации страны.

1. Прежде всего необходимо понять, где реально мы находимся, в каком состоянии вся обрабатывающая промышленность, что фактически осталось после тех катастрофических разрушительных процессов, которые прошли в последние два десятилетия, в период «великих реформ», особенно в 90-е годы. Примерно известны общие потери промышленности в это время (автору приходилось их приводить в разного рода публикациях и выступлениях). За первое десятилетие реформ закрылось более 30 тысяч заводов и фабрик, из них более 4 тысяч крупных, с численностью работающих на каждом свыше 3 тысяч человек. Фактически во многих отраслях была по существу подорвана материально-производственная база. Но для целей разработки конкретной программы недостаточно оперировать общими цифрами. Надо знать конкретно по каждой отрасли, подотрасли, по важнейшим видам и группам продукции, что



мы еще умеем производить и что производим. При этом важно владеть данными о качестве и конкурентоспособности (как на внутреннем, так и на внешних рынках) этой продукции. Только от этого старта нужно будет определяться, куда надо двигаться, какие производственные системы воссоздавать и развивать.

Несколько лет назад экономические власти объявляли о проведении промышленной переписи, но затем упоминание об этой работе исчезло из широкого публичного поля. Или провели, но получили настолько удручающие результаты, что о них было бы позорно объявлять, или, предвидя эти результаты, свернули всю работу. Но ведь в любом случае это необходимо сделать — нам как воздух нужна такая ревизия сохранившейся промышленности, твердая оценка того, что потеряли, и только на этой основе определяться, куда двигаться.

2. Следующим важнейшим, без преувеличения, ключевым этапом работы должна стать выработка подходов и конкретных решений — что нам воссоздавать, создавать заново, строить и реконструировать. Что нам как стране нужно, какие отрасли и подотрасли, какие виды и типы производств, какая продукция, какие конкретно предприятия и бизнес-структуры.

И здесь возникает наиболее трудная задача. Для полной технологической и экономической безопасности страны, казалось бы, необходимо восстановление во всей полноте того законченного народно-хозяйственного комплекса, которым располагала советская экономика. Но в нынешних конкретных внешних и внутренних условиях это, конечно же, по многим причинам и невозможно, и нецелесообразно. Главное же — в стране крайне ограничены имеющиеся ресурсы, а нынешняя малоэффективная и малопроизводительная экономика и наращивает их слишком медленно, и не имеет внутренней организации для их эффективного использования.

В этих условиях необходим тщательный, глубоко продуманный и всесторонне обоснованный выбор очень ограниченного числа приоритетов промышленного развития. Уже сложилось понимание и согласие относительно того, что к числу таких приоритетов должны быть отнесены такие высокотехнологичные и критически важные для страны и ее будущего сферы, как аэрокосмическая, ядерная, информационно-коммуникационная, фармацевтическая, биотехнологическая.

Но не менее важно, чтобы развитие этих отраслей было адекватно поддержано смежными отраслями, такими как производства качественных металлов и пластмасс, других современных конструкционных материалов (углеволокна и другие), оптико-волоконных изделий, электроники и особенно микроэлектроники, современной электротехники, приборостроения.

При всем понимании жестких ресурсных ограничений, в числе первых приоритетов промышленного развития должны быть также цели всеобщей повсеместной технологической модернизации производственного аппарата страны, ее основных производственных (да и непроизводственных) фондов. В этих целях должно быть обеспечено восстановление на современной базе в минимально необходимых объемах инвестиционного машиностроения, прежде всего станкостроения (в первую очередь станков с числовым программным управлением, автоматических линий, робототехники); металлургического и химического машиностроения (для переоснащения соответствующих предприятий в интересах производства упомянутых качественных металлов и пластмасс); производства оборудования для нефте- и лесопереработки в интересах сокращения экспорта непереработанного сырья и роста вывоза и продаж продукции его обработки; энергомашиностроения для модернизации активно эксплуатируемых и поэтому быстро устаревающих и изнашиваемых предприятий электроэнергетики. Исключительно высоки потребности в современном оборудовании в строительном-дорожном, коммунальном хозяйстве, да и в других видах производственной и непроизводственной сферы, среди которых в силу своей исключительной важности по понятным причинам особо выделяется сельскохозяйственное машиностроение.

3. Но здесь мы подходим к другому критически важному вопросу. Как сказал классик: «нельзя объять необъятное». А даже приведенный предельно краткий перечень отраслей составляет десятки, на что, как подчеркивалось, нет ни ресурсов, ни времени для их наращивания. В этих условиях неизбежной альтернативой для модернизации и развития тех или иных подотраслей — особенно на первых этапах реиндустриализации — могут и должны стать достаточно массивные закупки импортного оборудования, тем более в условиях нынешней не очень благойственной мировой экономической



конъюнктуры. Уместно здесь вспомнить, как в начале тридцатых годов прошлого века была удачно использована кризисная ситуация в мировой экономике для закупок оборудования в интересах ускоренной и в целом успешной индустриализации страны. В последующем, по мере восстановления собственного машиностроения, такие закупки могут при необходимости и сокращаться, но без них не обойтись при развороте процессов модернизации. У многих экономистов и хозяйственников старшего поколения в памяти достаточно негативный опыт длительного неиспользования массово закупемого импортного оборудования в 60–70–80-е годы прошлого года. Но, во-первых, при всех издержках за счет этого оборудования были массово обновлены производственные фонды нефтепереработки, химии, нефтехимии, ряда других отраслей и подотраслей. А, во-вторых, в нынешних экономических, в целом рыночных отношениях имеется возможность такой организации использования финансовых и материальных ресурсов, что прежняя бесхозяйственность их использования может быть полностью исключена.

Однако в вопросах закупок импортного оборудования также должен быть строгий отбор приоритетов, определен состав предприятий и покупаемого оборудования, обеспечено целевое использование валютных ресурсов, экономический и организационно-административный контроль за быстрейшим вводом соответствующих производств и достижением проектных (контрактных) характеристик использования оборудования.

Другим важным направлением решения проблем модернизации может стать привлечение иностранного капитала (и технологий) для создания совместных производств или размещения в стране предприятий иностранных компаний для производства необходимых для нашей модернизации машин и оборудования. При известной сдержанности иностранных партнеров в этой сфере представляется, что при активной работе в этом направлении, при создании системы стимулов ситуация может существенно измениться (опыт ряда быстро развивающихся стран третьего мира это подтверждает).

4. В наших нынешних конкретных социальных условиях при разработке программ новой индустриализации крайне важно учитывать региональные различия и проблемы. Известна

высокая дифференциация регионов страны по уровням занятости, доходов, социального благополучия. Есть многочисленные депрессивные районы, зоны беспросветной бедности, что не может не приводить к росту социального напряжения, особенно опасному в условиях многонациональной и многоконфессиональной страны и при обилии внешних «друзей», которые не прочь подогревать страсти в этих сферах нашей жизни.

В этой связи представляется, что в регионах, особенно отсталых в экономическом развитии, должны быть разработаны и осуществлены свои программы индустриализации, увязанные как по логике, так и по конкретному наполнению с общефедеральными, общепромышленными и межотраслевыми программами. Стоит, в сущности, задача найти оптимальное сочетание отраслевых и региональных подходов в экономическом развитии и управлении (что, к сожалению, не было достаточно эффективно решено и в плановый период нашей истории).

Очевидно, что в каждом регионе могут быть свои приоритеты и подходы. Например, в не располагающих значительной ресурсной, минерально-сырьевой базой районах могут развиваться трудоемкие предприятия, например, легкой и пищевой промышленности, переработки сельскохозяйственного сырья; народные промыслы с использованием современных технологий, курортно-туристические сферы и их инфраструктура и производство оборудования и оснащения для них и многое другое.

Особое внимание и новая жизнь в силу этого в условиях реиндустриализации, масштабной модернизации на основе научно-технологического прогресса может возникнуть у моногородов, многие из которых были центрами высоких технологий и научного поиска. Безвозвратно потерять их потенциал будет, как минимум, не по-хозяйски и, в сущности, аморально.

5. Сочетание отраслевых и территориальных подходов при реиндустриализации будет эффективным при широком использовании программно-целевых решений технологических и производственных задач. Ставится, например, задача масштабного восстановления гражданского авиастроения. Здесь определяются параметры не только по сборочным авиационным заводам, но и примыкающим к ним агрегатным заводам, заводам по производству

комплектующих изделий, а также металлургическим, химическим, приборостроительным, электронным и так далее. В сущности, на таких принципах осуществлялась предвоенная индустриализация. Ставились, например, задачи по автомобилестроению, тракторостроению, второй металлургической базе, авиастроению, танкостроению, определялись ключевые конечные предприятия и под них выстраивалась цепочка смежных производств, которые синхронно строились и развивались. Известно, что на пике индустриализации действовал титульный список из 1000 строек, который нельзя было расширить и который включал все цепочки смежников и концентрированно обеспечивался ресурсами. Именно высочайшая концентрация ресурсов обеспечила успех дела.

В этой связи важно при нашей новой индустриализации не повторять ошибки 60–80-х гг. прошлого века, когда при огромных капиталовложениях в производственное строительство они «размазывались» по многим и многим десяткам тысяч строек и объектов и неизбежно приводили только к обилию долгостроев. Конечно, нельзя не понимать, что сегодня, при отсутствии планового, централизованного управления применение прежних методов и опыта невозможно. Однако принципы концентрации ресурсов на выбранных приоритетах могут и должны обеспечиваться и в рыночных условиях (к тому же часть экономики напрямую или опосредовано находится или в государственной собственности, или под косвенным управлением). Известна практика фантастического развития послевоенной Японии, когда на предстоящий среднесрочный период у них официально определялись приоритеты (например, судостроение, автомобилестроение, бытовая электроника), и под них выстраивалось индикативное планирование, стимулирование и экономическое управление в целом.

6. Вероятно, самым трудным вопросом для новой индустриализации будет изыскание ресурсов, которые требуются в очень значительных масштабах. В целом по стране, по имеющимся приближенным оценкам, на обозначенные цели требуются многие сотни миллиардов долларов, многие триллионы рублей. В условиях уже отмечавшейся малопродуктивной экономики и известных бюджетных напряжений изыскать такие ресурсы, казалось бы,

является задачей трудновыполнимой. Вместе с тем резервные ресурсы в стране есть, и немалые. Достаточно упомянуть золотовалютные резервы Центрального банка, а также Резервный фонд и Фонд национального благосостояния, которые суммарно на пиках приближаются и даже иногда превышают 700 млрд долларов. Эти средства в основном размещены в западных ценных бумагах и финансовых учреждениях при весьма скромных уровнях доходности.

Конечно, никто не может покушаться на безоглядное и широкомасштабное использование этих резервов, памятуя их важное резервное предназначение, особенно необходимое в неустойчивых как внешних, так и внутренних финансово-экономических условиях. Вместе с тем, как утверждают философы, каждая истина конкретна. Конкретность же нашего положения состоит в том, что мы уже находимся на краю ситуации, и если она не изменится, через десяток лет нам можно будет окончательно позабыть о том, что когда-то мы были второй индустриальной державой мира, а заодно и распрощаться с идеями целостности и независимости страны. Но именно для предотвращения такого будущего, по большому счету, и существуют резервы страны.

Нельзя также не видеть, что эти размещенные за рубежом резервы являются своего рода залогом под огромные, приближающиеся к объему резервов внешние корпоративные займы наших фирм и компаний (из-за известной слабости и недокапитализованности национальной банковской системы), среди которых немало полугосударственных, ответственность за которые в критических ситуациях может быть предъявлена к стране в целом.

В этих условиях речь может идти только о частичном использовании упомянутых резервов на цели индустриализации. Представляется, что без существенного, неприемлемого ущерба для выполнения их резервных задач из рассматриваемых резервов вполне может быть позаимствовано 150–200 миллиардов долларов, что более чем достаточно для начального разворота процессов новой индустриализации.

Наличие в стране существенных ресурсов подтверждается и данными об огромных объемах вывоза капитала, исчисляемых ежегодно десятками миллиардов долларов, а в целом за пару последних десятилетий составивших

многие сотни миллиардов долларов. Это, кстати, в разы больше, чем пришло в страну прямых инвестиций (известны оценки покойного академика Н.П. Шмелева, указывающего на то, что на доллар пришедших инвестиций из страны было вывезено 3–4 доллара).

В этой связи вспоминается одна примечательная история. Порядка двадцати лет назад автору этих строк довелось в составе небольшой группы специалистов изучать в Японии опыт их послевоенной хозяйственной организации и управления. И на встрече в одном из центральных экономических ведомств на наш вопрос, в чем секрет их столь стремительного роста, наш высокопоставленный собеседник ответил, что, по его убеждению, причина в том, что им удавалось, как он выразился, твердо удерживать экономические границы страны. Теперь сравним с описанной нашей обстановкой, в том числе по вывозу капитала, и зададимся вопросом: а где же было у нас искусство экономического управления, в том числе от наших высокодостоинных экономических властей, включая лучшего в мире министра финансов?

Возможности изыскивать крупные ресурсы подтверждаются и практикой последних лет, когда на разного рода международные мероприятия, включая спортивные (форум АТЭС, Олимпиада, Универсиада, чемпионаты разного рода) тратится порядка 100 млрд долларов. Оставляя в стороне целесообразность их проведения при критическом состоянии производственной базы страны (основы ее благополучия нынешнего и будущего), можно констатировать, что крупные ресурсы в стране есть, и, кроме того, мы, оказывается, можем справляться с гигантскими по размаху проектами. Почему бы не направить подобную управленческую энергию и талант на не менее (как минимум) благое дело по вытаскиванию себя из болота деиндустриализации?

Надо также избежать еще одной существенной опасности. Неизбежны попытки пробивать разного рода престижно-амбициозные инфраструктурные проекты типа скоростных дорог, мостов через проливы и других, не являющихся первоочередными приоритетами в условиях критического состояния ведущих производящих секторов экономики.

Среди источников средств для целей новой индустриализации, безусловно, должны максимально использоваться и возможности самой

промышленности — как за счет всемерной экономии и рационализации издержек производства и обращения, так и за счет всемерного налогового и кредитного стимулирования промышленных структур в их собственной модернизации и в модернизации, техническом перевооружении их смежников. Кроме того, следует иметь в виду, что промышленность как главная отрасль по производству новых массивов стоимости должна и сама зарабатывать на свое развитие, что, конечно же, возможно только при развертывании системы заказов и других мер по наращиванию объемов производства. Такие меры могли бы быть одним из центральных звеньев промышленной политики, о безотлагательной необходимости разработки которой не раз заявляли многие выдающиеся ученые и ряд практиков.

Особое внимание должно быть уделено непростой проблеме максимального использования в стране национального капитала. Эта задача, как известно, возникала и возникает в разных странах, и выработано немало методов воздействия на частных собственников в интересах привлечения их возможностей к развитию национальной экономики. Надо бы и нашим экономическим властям предметно заняться этим, не ограничиваясь угрозами или вялыми попытками показательной борьбы с офшоризацией, например. Учитывая, что в частной собственности находится, как минимум, половина производственной сферы, упускать такие возможности привлечения ресурсов было бы никаким образом не оправдано. Значительные возможности здесь могут раскрыться при широком использовании режима частно-государственного партнерства, если, конечно возлагать такую работу на толковых организаторов от бизнеса и от властей.

Наконец, еще раз о проблеме привлечения западного капитала. Помимо известных, бесконечно обсуждаемых тем улучшения инвестиционной привлекательности, защищенности собственности, институциональных усовершенствований и тому подобного в многолетних и многочисленных бесплодных дискуссиях, необходима все же и конкретная работа с ведущими мировыми концернами по уже упоминавшемуся размещению ими своих производств в стране, прежде всего и особенно тех из них, которые могут быть полезны для



нашей модернизации и новой индустриализации. В этой связи представляется, что можно бы также обратить особое внимание на привлечение свободного капитала из стран партнеров по БРИКС, ряд из которых демонстрируют в последние десятилетия впечатляющие результаты в своем развитии.

7. Исключительно важной и непростой проблемой, может быть, определяющей результат всего дела, является механизм включения изыскиваемых ресурсов в процессы реиндустриализации. Уже не раз указывалось, что безвозвратное бюджетное финансирование должно быть решительно исключено. Только в особых, исключительных случаях оно может допускаться, например, для финансирования отраслевых прикладных исследований и опытно-конструкторских разработок.

Ведущей формой вложения средств в индустриализацию, в восстановление и модернизацию обрабатывающей промышленности должна быть кредитная форма, с соблюдением условий окупаемости, возвратности, защищенности и обеспеченности. Именно банковское участие в процессах (в оптимуме — с совмещением с частно-государственным партнерством) может быть лучшей гарантией от столь распространенного, мягко скажем, нецелевого использования общественных и частных ресурсов. Наша банковская система, при всей ее, по мировым меркам, недоразвитости, вполне созрела, во всяком случае, в лице крупнейших банков, к выполнению масштабных задач кредитной поддержки реиндустриализации. К тому же сформировался ряд целевых кредитных организаций для банковского инвестирования (ВЭБ-Банк развития, Российский банк развития), накопивших определенный опыт этой работы. Именно в банки должны быть направлены ранее проанализированные централизованные и иные кредитные ресурсы, в банках должна отрабатываться методология кредитования реиндустриализации и модернизации, а на этапах возврата кредитов обеспечиваться экономический контроль за эффективностью вложения средств. Получателями кредитов должны быть или действующие предприятия при их развитии и реконструкции (при этом крайне важно не допустить отвлечения ресурсов на текущие нужды хозоргана), или же дирекции строительства (проекта) при новом строительстве, при проектном финансировании.

В ходе привлечения банков к кредитным операциям в реиндустриализации будут весьма эффективны разного рода гарантии властей федерального и регионального уровня (при понимании необходимости их всемерного ограничения), частичная компенсация или рассрочка процентных платежей, отсрочка налоговых платежей в период освоения вновь созданных мощностей и другие формы государственного стимулирования кредитной деятельности банков в производственной и инвестиционной сфере.

8. Все изложенные (и многие другие) направления работы должны быть объединены в общегосударственной программе активной промышленной политики, вбирающей в себя как текущие, так и перспективные, стратегические вопросы и проблемы развития индустрии страны. Необходимы также программные документы стратегического характера и по другим производственным сферам, особенно по сельскому хозяйству, в котором тоже складывается критическая ситуация, приведшая к тому, что уже порядка половины потребляемого продовольствия приходит по импорту. О какой продовольственной независимости и безопасности в этих условиях можно говорить?

Набор таких стратегических документов должен составить общую перспективную экономическую программу властей и бизнеса по выведению страны на достойное место в мировом экономическом и технологическом развитии. Опыт разработки такой программы был еще 10 лет назад, когда по поручению Торгово-промышленной палаты группой ученых и практиков на основе ряда научных разработок и предложений были подготовлены целостная концепция и практическая программа промышленной политики, к сожалению, утонувшие в бюрократических дебрях.

Конечно же, такая программа не может состоять из одних общих слов, пожеланий и намерений, а должна содержать в отраслевом и территориальном разрезе конкретные параметры, целевые задачи, исполнителей, сроки, источники средств и все другие вопросы ресурсно-организационного обеспечения. В этом смысле она могла бы стать опытом индикативного планирования, с включением в то же время всех механизмов и инструментов рыночного регулирования.

Если попытаться осмыслить, оценить объем предстоящей работы, то можно поразиться тому



огромному числу трудностей и препятствий, которое придется преодолевать, и может возникнуть даже ощущение и желание опустить руки в виду сложности и неясной перспективы этих работ. Но, как говорит народная мудрость: «глаза боятся, руки делают». Надо только твердо и бесповоротно осознать, что если мы хотим, чтобы у страны было будущее в начавшемся непростом веке, других решений и выходов у нас нет.

Трудности можно разделить на две группы: объективные и субъективные. К числу объективных следует прежде всего отнести общее состояние экономики страны, глубину и последствия состоявшегося ее распада, катастрофическое во многих случаях старение производственного аппарата, уровень деиндустриализации и примитивизации производства. Отсюда — тяжелое состояние финансового хозяйства как страны в целом, так и большинства регионов, многих производственных структур и звеньев.

Исключительно тяжелая ситуация сложилась с утратой большей части промышленных рабочих и инженерных кадров, старением действующего промышленно-производственного персонала, разрушением успешно функционировавшей раньше системы подготовки рабочих кадров, сложившегося у молодого поколения отторжения от производственных структур, гипертрофированного стремления уходить в коммерцию, в бизнес, пополнять офисный планктон, искать места приложения своих сил вне страны и др.

В полукоматозном состоянии находятся прикладная отраслевая наука, опытно-конструкторские центры, проектно-технологические бюро, нормативные станции и многие другие структуры промышленного развития и технологического сервиса и менеджмента, без которых невозможно решать предстоящие задачи.

К числу объективных в общем-то факторов (хоть оно и было рукотворно) можно отнести и наше пребывание в ВТО, которое неизбежно и серьезно будет ограничивать наши возможные

попытки защитить внутренний рынок и создать на нем какие-либо преференции для поднимающейся с колен своей индустрии.

Среди субъективных факторов в первую очередь, видимо, надо признать недоосознание экономическими властями (да и в целом высшими уровнями как исполнительной, так и законодательной власти) остроты ситуации, необходимости самых решительных мер и мобилизации всех мыслимых ресурсов для ее перелома, исправления, надежды на то, что все как-то образуется: на наш век, мол, хватит природных ресурсов, все наладит «невидимая рука рынка» и прочие примитивные иллюзии.

Сторонники рыночных упований, видимо, составят основную, ударную силу сопротивления возможным активным шагам по реиндустриализации, в том числе, безусловно, и потому, что они и их единомышленники и стояли за тем разгромом и распадом промышленности, плоды которых сегодня приходится пожирать. Да и сегодня, к сожалению, политика и практика властей осуществляются при доминирующем в их кругах примитивном монетаризме и других рыночных благоглупостях.

Существенным будет и отсутствие адекватного понимания проблемы и в широком общественном сознании, а отсюда возможное отсутствие поддержки таким шагам, особенно в случаях, если придется идти на определенные социальные трудности и жертвы в интересах новой индустриализации.

Все эти и другие препятствия и трудности, однако, вполне преодолимы при проявлении жесткой политической и экономической воли и твердости и при условии, что задачи снова не утонут в бесполезных словопрениях. Как пел бард начала 90-х Владимир Асмолов: «нам бы сдвинуть бетонные горы, но, традиции свято храня, мы заводим опять разговоры, и бушует река болтовня». Да избавит нас (если он есть) Всевышний от такой безрадостной перспективы!

Реиндустриализация экономики и технологическое развитие*

СУХАРЕВ О.С.

д-р экон. наук, профессор, ведущий научный сотрудник Института экономики РАН, Москва

E-mail: o_sukharev@list.ru

Аннотация. В статье говорится о реиндустриализации российской экономики. Автор рассматривает такой процесс, как реструктуризация, проводя краткий экскурс в прошлое, когда разрабатывались программы по реструктуризации, и приводит основные направления этих программ, подчеркивая, что они актуальны и сегодня. Но в то же время уточняет, что в наше время реструктуризация должна пониматься более конкретно – не только как изменение пропорций внутри и между различными экономическими подсистемами, но и как создание совершенно новых экономических структур и целых секторов. Также речь идет об деиндустриализации. Рассматриваются причины, приводящие к сокращению производства и тормозящие развитие промышленности. Автор приводит формулы измерения глубины деиндустриализации и намечает пути выхода из ситуации. В последней главе дается определение понятия «технология». Описываются различные виды технологий и условия их развития.

Ключевые слова: реиндустриализация, реструктуризация, деиндустриализация, технологии.

Reindustrialization of economy and its technological development

SUKHAREV O.S.

PhD in Economics, Professor, Lead researcher of The Institute of Economics RAS

E-mail: o_sukharev@list.ru

Abstract. The article is devoted to reindustrialization of Russian economy. The author researches the process of restructuring, giving a flashback to restructuring programs development and their main directions. The author draws attention to the fact that they are still important nowadays but underlines the necessity of more specific restructuring – not only in changing the proportions inside and between economic subsystems, but also in forming absolutely new economic structures and whole sectors. The article also concerns deindustrialization and researches reasons of decrease of production and those impeding industry development. The author gives the formulae to measure the depth of deindustrialization and outlines the ways to resolve the situation. The last chapter defines the notion of «technology» and describes various types of technologies and their development conditions.

Keywords: reindustrialization, restructuring, deindustrialization, technologies.

1. Реструктуризация

Сегодняшние исследователи часто забывают о работах, посвященных реструктуризации российской экономики и промышленности в 1990–начале 2000 гг. Эти работы до сих пор имеют важное значение, по крайней мере, в методическом плане, поскольку проблема пропорций,

управления структурой сохраняет свою актуальность. Но сегодня состояние промышленности таково, что некоторые возможности просто исчерпаны в силу исчезновения отдельных видов производства, секторов и т.д. И возникает вопрос: следует ли осуществлять их восстановление, какими ресурсами это можно осуществить

* Статья подготовлена на основе выступления на круглом столе в Вольном экономическом обществе России, посвященном реиндустриализации, прошедшем в декабре 2013 г.

и кто будет основным субъектом индустриальных программ?

Я хотел бы еще раз подчеркнуть, что подобные программы разрабатывались не только в СССР, но и в России во второй половине 1990-х гг., поэтому говорить о том, что в стране абсолютно не было промышленной политики, неправильно. Другое дело — насколько она была эффективной, ведь программы недофинансировались, многие позиции не выполнялись, даже будучи заявленными. Нужно также отметить, что ряд программ был создан с привлечением научной общественности — российских экономистов и содержал весьма интересные методические разработки.

Однако макроинституциональные сдвиги (политический фактор) были более серьезным моментом, обеспечившим деградацию индустриальной системы в этот период. Так, в 1998 г. разработаны региональные программы на период до 2000 г. и утверждена новая Федеральная целевая программа реструктуризации и конверсии ОПК, которая закрепляла следующие приоритетные направления:

- развитие гражданской авиационной техники;
- развитие гражданского судостроения;
- развитие производства оборудования для топливно-энергетического комплекса;
- создание и развитие производства новых видов медицинской техники и средств реабилитации инвалидов;
- развитие электронной техники;
- развитие средств связи и информатики;
- развитие производства новых материалов и спецоборудования, разработка и освоение новых технологий;
- развитие оптики и оптического приборостроения;
- подпрограмма конверсии предприятий Минатома России.

Как видим, эти же направления, которые, кстати, с момента провозглашения модернизации российской экономики с 2006 по 2012 г. изменялись 11 раз (в том числе и по параметрам финансирования [1]), называются правительством и сегодня.

В качестве задач-этапов реструктуризации на микроэкономическом уровне указывались:

- внедрение новых подходов в управлении, снижение издержек, совершенствование систем учета;
- определение новых продуктов, эффективных технологий и стратегических направлений деятельности;

- поиск инвесторов и других источников финансирования для организации выпуска новых продуктов и доведения до конкретных результатов совершаемых разработок [2].

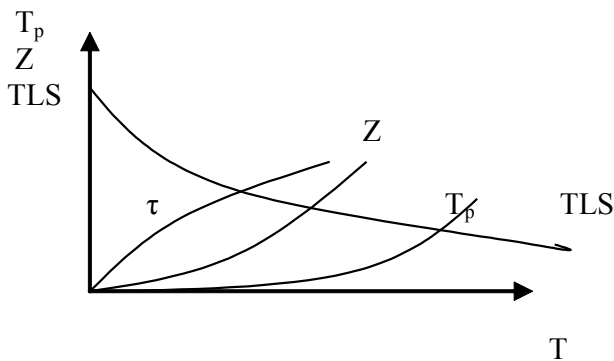
За последние двадцать лет промышленность России испытала многократное сокращение по фондам, занятости, информационному, производственно-аппаратному и технологическому обеспечению. Этот процесс сопровождался утратой конкурентных преимуществ и позиций не только на внешних, но и на внутреннем рынке. Фактически становление финансового, банковского секторов и сектора услуг происходило за счет процессов демонтажа промышленности (деиндустриализации) и сельского хозяйства. Иных ресурсов для этого не существовало.

Разрыв кооперационно-технологических и хозяйственных связей; «импортная атака» на внутренний российский рынок; дальнейшая приватизация, которая привела к потере части активов промышленности, высококвалифицированных кадров, информации (технической документации и др.); свертывание государственного сектора промышленности; резкий рост издержек — все это вместе способствовало возникновению сильнейшей тенденции конкурентного поражения отечественных производственных систем на внутреннем и мировом рынках.

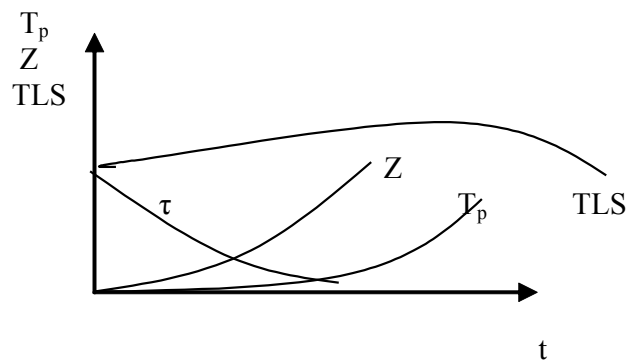
Приведу цитату из своей книги по реструктуризации промышленности, подготовленной еще в 1998–1999 гг. и опубликованной в 2000 г.:

«Реструктуризация экономической системы возможна только через реорганизацию промышленности и должна являться не самоцелью, а средством повышения социального благополучия различных слоев населения страны и эффективности функционирования организаций. В широком смысле под реструктуризацией можно понимать целенаправленное, то есть управляемое — являющееся результатом мероприятий правительственной политики, — изменение экономических, социально-демографических, производственно-технологических, региональных и т.д. пропорций, необходимое для повышения устойчивости и эффективности функционирования национального хозяйства.

В условиях смены модели хозяйственного развития реструктуризация должна пониматься более конкретно — не только как целенаправленные изменения пропорций внутри и между различными экономическими подсистемами, но и как создание



Параметры индустриализации на историческом тренде



Деиндустриализация на обозримом интервале времени

Индустриализация и деиндустриализация.

(*Z* – затраты на разработку; *T_p* – время разработки; *TLS* – время полезной жизни разработки (изделия); *T* – длительный интервал времени эволюции индустриальной системы; *τ* – сложность технологических операций)

совершенно новых, не имеющих до сих пор в наличии, экономических структур и целых секторов. В узком смысле, применительно к задачам организации промышленной структуры рыночного типа, под реструктуризацией следует понимать такую совокупность мероприятий, применяющихся на уровне предприятия, региона, отрасли и всей экономики, которые бы приводили к образованию конкурентоспособных, растущих в области занятости реальных доходов и инвестиций промышленных комплексов в условиях контролируемого государством и достаточного для обеспечения указанных параметров конкурентного прессинга — как со стороны отечественных производителей, так и иностранных соперничающих фирм.

Согласно нашим представлениям, существует три главных направления реструктуризации промышленности: продукт, схемы кредитно-денежных трансакций, группы стимулов и мотивов экономических агентов. Если будет установлена реальная картина взаимосвязей между этими компонентами, тогда задача реструктуризации из теоретической плавно перейдет в политическую плоскость, станет объектом конкретных решений и действий» [3].

2. Деиндустриализация

Под деиндустриализацией будем понимать процесс, когда производство не просто сокращается или дает меньший выпуск, а когда оно становится более примитивным, теряет свой технологический уровень. Разрушается производственная инфраструктура, сокращаются фонды, снижаются

уровень механизации и автоматизации, общий технологический уровень, сложность производственных операций, сокращается интеллектуальная основа производства. Таким образом, наблюдается не просто сокращение выпуска и занятости (что было свойственно капитализму в периоды кризисов, но без деиндустриализации), а сокращение самой основы для развития индустрии вместе с производством и контролируемыми им рынками.

Исходные параметры деиндустриализации включают:

- сокращение технологического уровня и глубины переработки исходного сырья, оснащенности производственных системы, станочного парка, оборудования и приспособлений;
- сокращение уровня механизации, автоматизации производства, гибких непрерывных линий производства, сложности операций, снижение качества техники и технологий; утрату навыков и умения производить;
- рост дисквалификации (снижение квалификационного уровня) персонала, утрату рабочих профессий;
- рост числа импортных комплектующих, узлов и деталей.

Когда наблюдается картина, обнаруживающая присутствие всех названных изменений, можно говорить о деиндустриализации экономической системы.

На историческом тренде процесс индустриализации-деиндустриализации экономических систем как свойство их эволюции можно отразить по динамике ряда параметров (*рисунок*).



При индустриализации, появлении более эффективных производственных систем отдача возрастает или не снижается, удельные затраты снижаются (экономия на масштабе), время разработки снижается по целому классу производственно-технических задач, но поставленные новые задачи требуют больших усилий капиталовложений и времени разработки. При деиндустриализации время, затраты операций увеличиваются, сложность операций сокращается, а вот время полезной жизни изделия (ТЛС) возрастает, в отличие от периода индустриализации, когда оно снижается.

Изначально промышленность России была размещена в соответствии с планами размещения производительных сил, которые формировались в советский период. У этих планов, как и у самого размещения, была иная логика, связанная с решением задач конкретных регионов. Она была обусловлена близостью либо исходного сырья, либо вспомогательных производств, либо предприятий, обеспечивающих заказ на данные виды продукции. Более того, развитие промышленности связывалось с развитием конкретных районов — Сибири, Дальнего Востока, Среднеазиатских, Прибалтийских и других республик в составе Российской Федерации. Именно с разработкой и созданием продукта и дохода (производством) связывалась возможность повышения уровня жизни населения.

Разумеется, российские регионы не располагают равным промышленным потенциалом, поэтому можно выделить индустриальную специализацию по регионам страны. В частности, имеются регионы, где функционируют текстильная промышленность, производство машин и приборов (авиация, судостроение и др.), электронная промышленность, производство сельскохозяйственной техники, либо регионы, которые имеют довольно большую долю оборонного сектора.

Современное состояние промышленной системы характеризуется ее фрагментацией на уровне конкретных регионов, довольно слабым уровнем межрегиональных связей, стохастичностью в изменении специализации (эффект «рыскания» в поиске заказов и технических решений), низкой конкурентоспособностью многих видов производства, включая и исчезновение целых секторов (средств производства), демонтажом производственных площадей, неспособностью обслужить задачи по замене фондов даже на уровне собственного региона, неэффективными институтами

стимулирования отечественной индустрии в регионах.

Основные проблемы регионального уровня управления развитием промышленных систем сводятся к следующему [3]:

а) абсолютная потеря исконных производств, специалистов и рынков (заказчиков);

б) увеличение издержек кооперационно-технологических связей и трудности межрегионального взаимодействия промышленных фирм в разных регионах, как соседних, так и тем более отдаленных. Происходит локализация видов производства по территории внутри страны, когда фирмы-конкуренты, находящиеся внутри экономики одной страны, таковыми не являются в силу того, что их интересы и рынки разнесены на довольно значительное расстояние, а сложившаяся структура затрат не позволяет им это расстояние преодолеть. По существу, такая «рыночность» разрывает экономику России территориально, формируя «территориально ограниченные рынки», хотя имеются примеры, когда проектные фирмы из центральной России конкурируют с фирмами Урала и Дальнего Востока (однако эти примеры не приобрели систематического значения, а иногда говорят о том, что фирмы из Центральной России заполняют возникший вакуум по видам работ на данных территориях);

в) вялотекущий процесс деиндустриализации, низкий объем создания новой продукции, инноваций;

г) возникновение локальной монополизации производств вследствие закрытия многих предприятий и перепрофилирования активов (в том числе и как следствие после рейдерских захватов, возникших в ходе приватизации), а также ликвидация предприятий, имеющих замкнутый цикл;

д) свертывание вертикально и горизонтально интегрированных цепочек производства, фрагментация и снижение сложности и технологического уровня;

е) возникновение региональных ограничений для развития некоторых видов производств — по сырью, институциональным условиям (исчезла логика и необходимость взаимодействия по планам размещения производительных сил), ликвидации заказчиков либо потребностей.

Во многих регионах возник «анклавный» вариант развития их индустриальной системы, который был сведен либо к модели выживания, либо к перманентной, то ускоряющейся, то



замедляющейся, деградации. При этом особой проблемой стал провал функции планирования как центральной функции управления экономикой не только на федеральном уровне власти, но и в регионах.

Таким образом, первый этап возможной реиндустриализации — это противодействие и свертывание инерции «эффекта 2Д» — деиндустриализации и деквалификации персонала. И только второй этап — это развертывание на воссозданной индустриальной основе передовых технологий, символизирующих новые типы конкурентоспособных производств. Иными словами, не «фетиши инноваций» должны стать основой для экономического развития России сегодня, а планомерная работа по воссозданию производств и широкой продуктовой номенклатуры, производимой страной для внутреннего и внешнего потребления. Решение этой задачи «подтянет» необходимый и полезный объем инноваций по необходимости, можно сказать, автоматически. Если же сейчас продолжать наращивать ресурсы в наноиндустрии при потере позиций в общей микроэлектронике, то подобные новые рукотворные диспропорции никак не обеспечат хорошие перспективы для технологического развития страны в будущем, особенно если «институциональная чехарда», подобная «реформе РАН», будет продолжаться в области науки и образования. Эти сферы должны обслуживать задачу реиндустриализации с наименьшими бюрократическими пертурбациями в них.

3. Реиндустриализация: основные направления

Индустриализация в классическом понимании — это процесс перевода примитивного, слабо вооруженного техникой труда на машинный труд. Новая индустриализация — это данный процесс, только в новых условиях, а реиндустриализация — это процесс восстановления производственных, технологических систем, отдельных секторов и видов производства с решением главных задач, касающихся фондовой, технологической и кадровой базы промышленности, с общим вектором на создание отечественных качественных потребительских стоимостей. Разумеется, частный предприниматель, как и частный бизнес, невосприимчив к этому — масштаб задачи не отвечает масштабу его возможностей и мотивов. Поэтому это задача общегосударственного уровня — только так она должна ставиться и решаться, проектируя стимулы

к участию в этом решении для крупного и среднего бизнеса.

В качестве направлений реиндустриализации можно выделить следующие.

1. Повышение эффективности добывающих и энергосырьевых секторов, увеличение степени переработки сырья (лесопромышленный комплекс, нефтехимия).
2. Инфраструктурные проекты (железнодорожные магистрали, газо- и нефтепроводы, дороги).
3. Стимулирование развития экспортных и внутренних производств — продуктовых серий (внутренняя и международная конкурентоспособность).
4. Базовое и специальное машиностроение (спецтехнология).
5. Использование патентной базы России и выход на мировой рынок, а также развертывание «защищенных производств» и использование технологических заделов.

Безусловно, необходим макроплан реиндустриализации со сведением программ развития секторов промышленности, созданием специальных институтов производственно-технологической кооперации между секторами с тем, чтобы восстановить производство элементной базы, создать основу для внедрения рационализаторских предложений и тиражирования создаваемых новых комбинаций — технологий. Макроэкономическое регулирование в части сдерживания роста цен на энергоносители, сырье и т.д. должно подчиняться этому плану.

Основой для реиндустриализации должен стать государственный сектор, приватизацию необходимо свернуть. Отдельные функции Госплана в части стратегического планирования, индикативных планов и секторальных программ должны быть восстановлены на уровне федерального правительства и регионов. Только государство способно взять на себя финансирование патентной базы России, а также гарантировать полную оплату российских патентов за рубежом. Обеспечив получение международных патентов, необходимо развернуть продуктовые серии (защищенные) для внутреннего и внешнего потребления.

И только на следующих стадиях государство может осуществить специальные планы по частичной приватизации подобных проектов, но с обязательным условием сохранения и развития продуктовой номенклатуры. Золотая акция на заре приватизации не смогла удержать номенклатуру



выпуска с лавинообразным обрушением различных типов производств в угоду частному обогащению и приватизации — подобные исходы должны быть институционально блокированы.

Реиндустриализация тем самым должна сводиться к стратегии **структурного управления развитием как альтернатива догоняющего развития (догоняющей модернизации). Организация инновационного типа роста, конкурентоспособный тип воспроизводства и структуры экономики составляют подлинную базу развития.** Экономический рост должен происходить за счет применения и совершенствования исключительно отечественных технологий, без подчинения задачам догоняющего развития (при имманентном заимствовании как свойстве производственно-технических систем), с целью обеспечения эффективности структуры на основе новой индустриализации за счет стимулирования внутреннего спроса и преодоления «структурного перекося» российской экономики.

Реиндустриализация — это экономическая политика, представляющая набор мероприятий более широкий, нежели в стандартных вариантах промышленной политики, направленная на плановое восстановление/создание/изменение индустриально-технологической основы экономической системы за счет мер макроэкономического, институционально-организационного, правового, структурно-инвестиционного характера, касающихся не только промышленных организаций как таковых, но и вспомогательной инфраструктуры, финансовой и банковской системы и др. Чтобы восстанавливать технологическую основу, нужно определить, почему индустрия лишилась этой основы, почему снизился уровень сложности технологических операций. Ответ банален: потому что свернуты и утеряны базовые производства продуктов, нет основы для повышения сложности и использования НИОКР.

4. Условия развития технологий

Под технологией в общем смысле понимается мастерство, в отдельных трактовках — мысль, причина; с точки зрения инженерных наук — способ производства либо совокупность таких способов, включающих операции, приемы изготовления, организацию технических процессов. Технология может охватывать крупные машины, механизмы и их сочетание. В каждом виде производства имеется свой набор технологий, причем данные прие-

мы и способы обладают свойством независимости, т.е. они никак не сочетаются с иными технологиями в других видах деятельности. Скажем, технологии изготовления пищи и технологии в текстильной или металлургической промышленности не имеют точек соприкосновения. В широком смысле под технологией будем понимать совокупность или систему организованных воздействий на любой объект или ресурс с целью получения событий, происходящих с этим объектом, ресурсом, приводящих к желательному (ожидаемому) результату.

Таким образом, технология — запланированный порядок воздействий, а технологические изменения — изменения плана воздействий, порядка расположения, содержания этих воздействий, способа воздействий, институциональное изменение по сути.

Технология имеет условное ядро, складывающееся из элементарных операций, способов воздействия на ресурс или объект (физических, управленческих, организационных, финансовых и др.), правил, которые неукоснительны в исполнении, как и последовательность действий, нарушение которой ликвидирует «содержание» технологии.

Систему вспомогательных средств, не входящих в ядро технологии, можно обозначить как периферию технологии. Эти вспомогательные функции бывают двух типов: 1) направленные на подготовку ресурса или объекта к основным методам воздействия, задаваемым ядром; 2) направленные на коррекцию и ликвидацию погрешностей, допущенных в ходе воздействия в рамках ядра, доводку блага до необходимых качеств, включая ликвидацию последствий применения технологии, например утилизацию отходов, снижение уровня загрязнений и т.д.

Асинхронность изменений ядра и периферии способна резко повысить издержки совершенствования (разработки) и применения технологии. Следовательно, процесс технологического развития, процесс заимствования или создания собственных технологий в большей степени будет детерминирован состоянием ядра и периферии. Технология представляет собой устойчивый в институциональном смысле комплекс действий. Ее внутреннюю устойчивость по отношению к иным технологиям, внешним воздействиям можно обозначить через коэффициент устойчивости технологии ($K_{\text{УТ}} = Z_p / Z_n$), который определится отношением издержек периферии (Z_p) к издержкам ядра

(Z_n) технологии. Общая эффективность и «новизна» технологии суммарно будут определяться такими базисными показателями, как материало- и энергоёмкость технологии. Этими показателями должна определяться степень совершенства технологии или технологический уровень производства. Применительно к непроектируемым технологиям таким параметром может выступать величина удельных транзакционных издержек ($tr = Tr/Y$, где Y — объём создаваемого блага либо число транзакций) или транзакционная ёмкость технологии ($K_{tr} = Tr_p / Tr_n$). Её, кстати, можно измерять не только издержками транзакций внутри ядра (при выполнении правил ядра и правил периферии), но и числом самих транзакций ($K_{tr} = N_n / N_p$), а также их типом (параллельные, дополняющие, перекрестные — последние самые конфликтные и потому связаны с наибольшими издержками), по доле преобладания транзакций того или иного типа. Общие издержки технологии складываются из издержек ядра и периферии. Но они включают как транзакционные, так и трансформационные издержки, потому что технология призвана воздействовать на объект, ресурс с целью изменения его качества. В производстве присутствуют оба типа издержек, и применительно к финансовым технологиям, услугам, управленческим решениям речь необходимо вести о транзакционных издержках.

Темп роста сильно зависит от технологического уровня, изменения занятости, числа образованных занятых, изменения знаний (накопления НИОКР) и правительственной научно-технической политики, задающей режим технологического развития посредством институтов.

Можно выделить три главные «причины» спроса на технологии: 1) жизнедеятельность человека и его базовые потребности (биологические, физические — в пище, одежде; культурные — коммуникации и т.д.); 2) защита от внешних угроз (природы и общества — катаклизмы, экология, изменение климата, войны, конфликты, космос и т.д.); 3) познание окружающего мира (микро- и макромира).

По большому счёту, эти три направления обуславливают как возникновение, так и развитие, совершенствование технологий. В связи с этим процесс возникновения технологий, до сих пор слабо раскрытый экономической наукой, описывается тремя способами, которые проявляются отдельно либо могут каким-то образом сочетаться.

Во-первых, «эвристический» способ — когда возникают совершенно новые технологии, которых не было до сих пор, в силу некоего открытия, изобретения, создания нового материала, приспособления, устройства. Частота таких событий сокращается, т.е. «эпохальные» события происходят все реже.

Во-вторых, «инкрементальный» способ развития технологий — когда после «эпохальных» событий происходит улучшающее совершенствование известных технологий, ставших традиционными способами производства, что обеспечивает повышение эффективности.

В-третьих, «комбинаторный» способ развития технологий, при котором происходит появление новых технологий либо усовершенствование традиционных вследствие параллельного и последовательного соединения отдельных технологий. При этом больших инвестиций не требуется и не нужно ожидать нового эпохального открытия.

Таким образом, сегодня наблюдается сдвиг в сторону преобладания инкрементального и главным образом комбинаторного способов технологического развития, именно они создают почву для эвристического способа появления прорывных технологий, но частота их появления заметно сократилась.

«Комбинаторный» принцип [4] не отвергает принципа «созидательного разрушения», на котором построено большинство современных моделей технологического развития, а, наоборот, подчеркивает специфику развития современной техники и новых технологий, когда ресурс невозможно заимствовать у предшествующих комбинаций, и его необходимо создавать под новую комбинацию в экономике. Тем самым у эффекта мультипликации по новым комбинациям в экономике имеется и совершенно иная основа, связанная с содержанием процесса создания и развития техники и технологий. Причем с этих позиций эффект мультипликации новых комбинаций зависит не только и не столько от финансов, но и от состояния научно-технических кадров и условий исследовательской работы.

Учитывая названные обстоятельства, важность текущей экономической структуры и её эффективности резко возрастает. Но и увеличить эффективность такой исходной структуры без должного финансирования не представляется возможным. Если после финансирования новой комбинации

деньги введены в оборот (а комбинация создается конечное время), то неэффективная структура способна превратить прирост денежной массы в усиливающееся инфляционное давление, которое увеличит издержки этой новой комбинации и создаст необходимость для дополнительного финансирования, но его уже будет трудно предоставить по причине непредвиденных изменений, роста цен и процента. В таком случае новая комбинация будет «съедена» инфляцией, а точнее, неэффективностью экономической структуры.

Для выбора приоритетов научно-технического развития минимально необходимы основные принципы.

А. Определение перспективных секторов, видов (базисных отраслей) и направлений деятельности для достижения каждой из установленных для системы целей (определение технологического ядра).

Б. Выбор ключевых технологий, ноу-хау и технологических решений, выводящих данные секторы и виды деятельности и направления (по п. А) на лидирующие мировые позиции (установление ряда технологий и их ядер, которые составят перспективу ближайшую и отдаленную).

В. Составление перечня сопутствующих технологий, не являющихся ключевыми (как по п. Б), но обязательных на данном этапе развития для достижения целей (определение периферии и способов ее совершенствования).

Г. Сопоставимость ожидаемого результата достижения цели и затрат на ее достижение, учет альтернатив и инерции развития конкурирующих систем.

Д. Постоянный мониторинг внешних условий для подтверждения актуальности целей для своевременной корректировки приоритетов и поддержания области приложений усилий и функционального разнообразия на минимально необходимом уровне.

При реиндустриализации экономики России должны следующим образом изменяться базовые

параметры промышленной системы: появляться более эффективные производственные системы (высокая технологичность, безотходность, безлюдность — автоматизация), возрастающая или не снижающаяся на первом этапе отдача; удельные затраты должны снижаться (экономия на масштабе); время разработки также должно снижаться по целому классу производственно-технических задач, но поставленные новые задачи потребуют больших усилий — капиталовложений (инвестиций) и времени разработки.

Необходимо наладить мониторинг качественных изменений в технологической сфере — современные методы учета не позволяют получать полноценную картину централизованно, только лишь в ходе полевых исследований. Обеспечение научно-технической информацией высокого качества и оперативности является задачей, которая может в российских условиях решаться только государством. Восстановление информационной научно-технической инфраструктуры представляется основной задачей, которую в условиях разрушения отраслевой науки можно делегировать в технические вузы, а не заниматься искусственным переносом фундаментальных исследований в эти учреждения.

Литература

1. Сухарев О.С., Сухарев С.О. Выбор государственных приоритетов научно-технического развития. ВЕСТНИК ЮРГТУ (НПИ). 2012. № 6. www.osukharev.com.
2. Сухарев О.С. Экономическая методология и политика реструктуризации промышленности. М.: АНЗ, 2000.
3. Сухарев О.С. Проблемы разработки программы модернизации экономики и инвестиции в промышленности// Инвестиции в России. 2010. № 3.С. 41–46.
4. Сухарев О.С. Управление экономикой. Введение в теорию кризисов и роста. М.: Финансы и статистика, 2012.

Как деофшоризовать Россию

How to de-offshore Russia

Проблема деофшоризации российской экономики в свете экономических санкций Запада сегодня приобретает еще большую значимость и актуальность. Деофшоризацию российской экономики обсуждают сейчас практически все круги нашего общества. Как обеспечить запросы бизнеса, которые решаются через использование офшорных и низконалоговых юрисдикций? Как соотносятся задачи по обеспечению экономического роста с деофшоризацией? Какие меры могут обеспечить успешное принуждение к деофшоризации? 20 марта 2014 г. в Ассоциации независимых центров экономического анализа прошел диспут на тему «Как деофшоризовать Россию», где с докладом выступил главный научный сотрудник Института экономики РАН Б.А. Хейфец. Мы публикуем текст его выступления*.

Due to the West-imposed economic sanctions the issue of unmaking the off-shore part of Russian economy today becomes more urgent and important. "Deoffshorization" of the Russian economy is the main topic of discussion almost in all our social circles now. How to meet the demands of business, that earlier were covered by using off-shore and low-tax jurisdictions? How to coordinate the deoffshorization with the plans to provide the economic growth? What measures can facilitate successful coercion to de-offshore? March 20, 2014 the discussion has taken place in The Association of independent centers of economic analysis, its main topic being "How to de-offshore Russia". B. A. Heifets, Chief researcher of Institute of Economy (RAS), delivered a lecture on the topic. We present the publication of his report.

— **Т**ема, конечно, актуальная, но она актуальна давно, пожалуй, с начала 2000-х годов. С тех пор вывоз капитала увеличился. Было только два года, когда наблюдался приток капитала, положительное сальдо. Сейчас уже за первые два месяца этого года — 35 миллиардов долларов, за прошлый год — 65 миллиардов. Правда, почему-то сократился объем сомнительных операций — до 26 миллиардов долларов...

И вот я подумал: а почему все-таки, несмотря на то что еще в декабре 2011 г. Путин вновь остро поставил этот вопрос, нет ощутимого прогресса в решении проблемы деофшоризации? Прошло уже больше 2 лет, а реально, кроме законопроектов, кроме обсуждений, ничего не сделано. И вот я выделил для себя такие четыре причины, о которых я вам хочу рассказать.

Первая причина. Анализ работы разных групп над антиофшорным законодательством показал, что существуют две основные позиции.

Первая позиция — по отношению к незаконному вывозу капитала в офшоры, отмыванию капиталов. Это консолидированная позиция всех экспертов, и она резко отрицательная.

Вторая позиция. Здесь две группы интересов. Одна группа интересов заключается в том, что,

в общем-то, офшоры помогают бизнесу, они выполняют функции защиты собственности, защиты прежде всего от рейдерства, компенсируют недостатки российских институтов, судебной системы, они способствуют реализации инвестиционных проектов, помогают получать кредиты и т.д. и т.п. А вторая группа интересов — когда низконалоговые юрисдикции используются для агрессивной минимизации налогообложения. Естественно, это все равно достаточно вредно для страны, несправедливо, ведь тем самым мы подрываем налоговую базу бюджета.

Я, конечно, больше по второй позиции ко второй точке зрения (группе интересов) склоняюсь. Просто замечу, что нелегальные капиталы в офшорах фактически отмываются и становятся легальными. Как правило, они не тезаврируются где-то в пещерах, а вкладываются во вполне легальные активы.

Что касается моей собственной позиции, просто скажу: да, действительно, офшоры, компании в офшорах помогают решать отдельные задачи для бизнеса. Но почему в офшорах создаются центры концентрации прибыли? Ну, делайте там инвестиционные компании какие-то, компании, которые могут выполнять функции по привлечению

* Текст выступления публикуется с сокращениями.

кредитов, даже трейдеров. Но центры концентрации прибыли создавайте в России — платите налоги по российским ставкам. Кстати, об этом говорил президент России.

Разные точки зрения нашли отражение среди представителей государственных органов. Группа Набиуллиной, когда она была еще в Минэкономразвития, группа Юдаевой (теперь они вместе в Центральном банке) делали упор на необходимости совершенствования условий ведения бизнеса в России, так называемого инвестиционного климата: тогда не будет оттока капиталов из России, в том числе в офшоры. Мне кажется, одних только этих стимулирующих мер недостаточно, но, тем не менее, сей процесс тормозил разработку других мер. Также, как сейчас преобладает, между прочим, репрессивный подход. Сегодня силовые структуры подключились к деофшоризации — Счетная палата, Росфинмониторинг. Это тоже односторонний подход. И вот Минфин в этом плане пытается как-то сочетать оба подхода.

Вторая причина. Я постоянно сталкиваюсь с этой проблемой, в разных аудиториях, и понял, что, в общем-то, мало кто понимает суть современного офшорного мира. Я могу спросить вас: что такое офшор? И не знаю, ответите ли вы правильно. Но дело даже не в том. Мы, может быть, определим, что такое офшор. Его признаки: низкие налоги, очень упрощенный уровень администрирования, легкие условия ведения бизнеса и трудность определения бенефициаров. Хотя, если разговаривать о налогах, то, по большому счету, налоги низкие не по отношению к любым доходам, а, как правило, к доходам, получаемым вне данной юрисдикции.

Однако современный офшорный мир гораздо сложнее. Классических офшоров (их списки составляют с конца 1980-х годов разные международные организации и отдельные страны) насчитывается от 40 до 60. У нас в списке 41 юрисдикция, в списке для межбанковских операций Центрального банка — 54 юрисдикции, в других списках чуть побольше. Я подчеркиваю — **юрисдикций**. Потому что не поддерживаю использование термина «офшорная зона», причем в нашем законодательстве. Я не юрист, но термина «офшорная зона» в международных документах не видел. Там это офшорные финансовые центры, «территории налогового рая» и т.п. Но не зоны.

И отсюда пошло — «офшорная зона на Дальнем Востоке». Но офшор — это не территория. Юрисдикция — это территория закона и определенных институтов, прежде всего — судов и административных органов, которые следят за выполнением этих законов и гарантируют их выполнение.

Так вот, после 2001 г. (бомбардировки башен-близнецов в США) в мире не было создано ни одной офшорной юрисдикции. Это надо понимать. А развитие офшоров шло, несмотря на то что в 2000-е гг. усиливалась антиофшорная политика и международного сообщества, и отдельных стран. И офшоры развивались по пути распространения на другие территории, по пути создания новых конфигураций. Кто-то называет их «офшорные цепочки», я это назвал «офшорные финансовые сети». Почему сети? Потому что не всегда (и, кстати, в нашем законодательстве так пытаются установить связь между офшорными и неофшорными бизнес-структурами) связь между оншорной и офшорной компаниями обусловлена владением собственностью, долями акций. Здесь может быть совершенно другая связь на основе неформальных, дружественных отношений и т.д. и т.п.

Получили распространение так называемые компании специального назначения — SPE, которые играют роль или центров владения холдингов, или тех же инвестиционных, трейдинговых, брокерских компаний. Есть статистика, из которой видно, сколько идет инвестиций в эти SPE, по отношению ко всем инвестициям, которые поступают в страну. Счетная палата очень хороший доклад подготовила, на который сейчас ссылаются: сколько у нас экспорта, сколько импорта связано с офшорами, но там Нидерланды не учитываются, хотя Нидерланды — это первая страна среди других, куда поступает значительная часть нашего экспорта (по-моему, около 14%). На втором месте Китай — в 2 раза меньше доля экспорта в Китай, чем в Нидерланды. Реально, конечно, в Нидерланды не поступает столько товаров, но, тем не менее, статистика такова.

Я сделал такой расчет. Да, я назвал юрисдикции, где располагаются SPE, «спарринг-офшорными», некоторые называют их еще «офшоропроизводящими». Вот я посчитал, какая у нас доля офшоров и спарринг-офшоров. Здесь я, может быть, допустил некоторую неточность, потому что Кипр у нас основной офшорной

юрисдикцией, по крайней мере, в 2012 г. еще был, несмотря на то что в 2012 г. грянул кризис. Но это итоговые данные Банка России: на данные юрисдикции приходится 70–80%, и в привлеченных инвестициях, и в исходящих инвестициях.

Третья причина. Несовпадение групповых интересов. Действительно, у разных экономических игроков разные интересы. Об интересе частных компаний мы говорили, он понятен. Хотя здесь бывают исключения. В этом плане мне представляется интересным предложение «ЛУКОЙЛа» о создании национальной компании, разработке соответствующего закона. И я вообще-то повторил в своих работах эту идею В. Алекперова. Основной признак национальной компании — это регистрация в России и уплата налогов в России. Конечно, задачей «ЛУКОЙЛа» при выдвижении идеи национальной компании было иметь равные возможности с государственными нефтяными компаниями, скажем, в разработке арктических месторождений и т.д. Тем не менее, мне кажется, эта идея заслуживает внимания, но она как-то не нашла поддержки.

Вы посмотрите на государственные компании. Почему офшоры используют государственные компании? Там же нет проблемы защиты от рейдерства. В общем, конечно, есть проблемы торговли, но почему они должны экономить за счет российского бюджета? Вы посмотрите, «Газпром» во взаимоотношениях с той же Украиной — одна офшорная компания за другой. У «Роснефти» тоже очень много офшорных трейдеров. Точнее, не много, а просто есть выдающиеся офшорные трейдеры. Я не знаю, как «Газпром», но «Роснефть» предоставляла кредиты, причем в товарной форме — это нефть, но расчет был через несколько месяцев. Причем долг иногда достигал сотен миллионов долларов.

Офшорные интересы дельцов теневой экономики понятны. Вот коррумпированное чиновничество. Как раз в декабре 2011 г., когда Президент объявил об оживлении кампании по деофшоризации, было собрание или какое-то совещание энергетиков, так вот, В.В. Путин отметил, что 365 чиновников в этой сфере руководили 169 компаниями, и большинство из них выводили активы в офшор. А какие изменения с тех пор произошли? Доступной информации нет.

Четвертая причина. Недостаточный уровень международного сотрудничества. Сейчас

вообще ситуация, наверное, очень изменится в этой сфере, потому что в одиночку бороться с офшорами невозможно. Сегодня это мировой тренд, он тоже неслучаен. Он связан с кризисом, с переходом мировой экономики на новую модель развития, когда будут более низкие темпы роста и когда будут проблемы с наполнением бюджета. И, конечно, в этом плане ведется поиск новых источников бюджетных доходов. В ОЭСР разработан план по борьбе с эрозией налоговой базы и выводом прибыли из-под налогообложения. Его отличительная особенность — не только то, что он охватывает новые виды деятельности, например, интернет-торговлю, но и то, что он нацелен на предотвращение увода от налогов легальных доходов компании, на легальные схемы увода прибыли из-под налогообложения. Там целый ряд мер. Но одна из главных мер — это уже разработанный глобальный стандарт автоматического обмена информацией.

Как сейчас будет развиваться ситуация — не знаю. Но мы собирались вступить в ОЭСР, велась работа, в том числе и в рабочих группах по налогообложению. Нам был выдвинут целый ряд претензий, в том числе и по раскрытию информации. Были проверены наши соглашения об избежании двойного налогообложения — у нас действуют 80, и только 25 из них не соответствуют международным стандартам обмена. Вроде бы, это неплохо. Мы пересмотрели за последние 3 года только четыре соглашения, куда включили вопрос об обмене. Но я просто хотел сказать, что даже если будет налажен обмен информацией, это не гарантирует успехов в борьбе с уклонением от уплаты налогов. Даже если в чем-то удастся уличить недобросовестных плательщиков, то здесь проблема судебной системы.

Вот данные по работе судебной системы в отношении контроля за трансфертным ценообразованием: даже при выявлении нарушений таможенной службой более чем в 90% случаев решение суда выносилось в пользу предпринимателей. Иными словами, один из важных каналов перевода прибыли в офшор — трансфертное ценообразование — уловить и особенно доказать очень сложно.

Ну а что теперь? Теперь заморожены контакты с международным сообществом, с ОЭСР, наверное, по крайней мере, в ближайшее время

они будут ограничены. И, конечно, этот фактор тоже скажется на эффективности борьбы с офшорами. Но какой общий вывод? Нужен комплексный подход. Все-таки не надо хвататься за одну какую-то из сторон борьбы с офшорами. Это, конечно, прописная истина, но тем не менее. Нужны системные меры. Я считаю, что, конечно, с отмыванием нелегального капитала надо бороться. Здесь хорошие законы и соответствующие институты. Но надо обратить внимание на легальный отток капитала, потому что есть все-таки понятие, и оно сейчас усиливается, социальной несправедливости и налоговой несправедливости. И эта несправедливость вызывает отторжение общества. Я вам хочу сказать: безусловно, очень плохо, что против нас сейчас принимаются какие-то меры, в том числе касающиеся отдельных чиновников, депутатов, но, с другой стороны, судя по реакции, население одобряет — дескать, нечего там иметь счета и собственность за рубежом. Во всяком случае, складывается такое впечатление.

Знаете, во многих цивилизованных странах неприлично говорить о том, что используются офшоры. Я как-то спросил у канадского бизнесмена: «У вас как, офшоры используются?» Он говорит: «Ну конечно. Что же мы, идиоты?» — «А как вы об этом говорите?» — «Ты что! Если это станет достоянием гласности, этот человек практически нерукопожатен».

Еще один такой пример. В прошлом году был опубликован список счетов из офшоров, по-моему, Британских Виргинских островов. Этой информации больше, чем в WikiLeaks, OffshoreLeaks ее даже называли. И после этого очень многие страны, около 50, стали принимать какие-то меры, и эти списки вызвали активное обсуждение проблемы в обществе. Вот такая ситуация. Естественно, это не одна мера. Но если все-таки какие-то нравственные принципы в нашей политике усилятся, это будет хорошо в плане деофшоризации.

Саму деофшоризацию мы начали, по крайней мере, 2 года назад. Это мировой тренд. От этого никуда не денешься. Уводом капиталов в офшоры, их недобросовестным использованием озабочена и недовольна, как мне представляется, значительная часть населения. Как это скажется на темпах экономического роста? Давайте я просто приведу один пример. Вот Президент РФ бросил упрек «Роснефти», что одна

из крупнейших сделок прошлого года — покупка акций у ТНК и ВР — совершилась вне пределов российской юрисдикции. Сумма этой сделки в денежном выражении около 44 миллиардов долларов, потому что 19,5% акций «Роснефти» было передано ВР в зачет расчетов по данной сделке.

Какой был ответ руководства «Роснефти»? Я даже не буду ссылаться на уважаемое руководство «Роснефти», а вот на пресс-секретаря этой компании сошлюсь. Он сказал, что это было сделано по настоянию владельцев вот этих акций, то есть ТНК-ВР. Прежде всего — это консорциум ARR, который управлял ТНК. Но, я думаю, ВР не настаивала. Потому что в противном случае, если бы эта сделка была совершена в России, им нужно было заплатить налог, 20% у нас налог с прибыли, с разницей между стоимостью вот этого актива, по которой были ими приобретены ранее активы ТНК-ВР. Но и ВР тоже, по-моему, за 3 миллиарда в свое время приобрела этот актив...

Получение этих доходов способствовало бы развитию российской экономики или нет? У меня разные оценки, но я оставляю этот вопрос без ответа. Я только замечу, почему до сих пор экономические интересы госкомпаний отождествляются с интересами государства и бюджета. Игнатьев, бывший председатель ЦБ, говорил о бюджетных потерях вследствие нелегального вывоза капитала — до 20 миллиардов долларов. Я провел собственную оценку — 50 миллиардов в результате легального использования офшорных схем. Сейчас я немного пересчитываю этот показатель. Но, по крайней мере, около этого, может быть, чуть-чуть меньше. Миллиарды долларов потери бюджета.

Что было бы, если хотя бы наполовину сократить эти потери от легального использования офшоров? Ведь с помощью офшоров не только уводятся капиталы, там экономия на процентах по займам. Вы посмотрите, у нас все инвестиции, которые поступают, — это не прямые инвестиции, а кредиты, которые нам предоставляют. Капиталы, вывезенные сначала туда, а потом кредиты в Россию, и плата за них, уходящая за границу, не облагается налогами. Так же как плата за использование интеллектуальной собственности и т. д. Кроме того, это дополнительная возможность экономить на социальном налоге, социальных платежах, которые составляют 30%. Потому что, если с помощью процентов

или дивидендов выплачивать доходы, социальные платежи не надо платить. Ну и так далее.

Вот это был бы «плюс». Что касается «минуса», я не знаю однозначного ответа. Когда речь идет о деофшоризации, то не о том, что вообще ликвидировать, не использовать иностранные юрисдикции. Я повторял слова Путина, и присоединяюсь к ним, когда он сказал, что пускай там будут инвестиционные компании, но не надо центров концентрации прибыли. Холдинговых центров, которые владеют собственностью, акциями, также точно не надо. Сейчас, когда обостряется международная обстановка, это ясно.

Центры прибыли за рубежом ликвидируются с отменой всех льгот по соглашениям об избежании двойного налогообложения. Вообще это одна из основных моих идей, которая, к сожалению, пока не реализуется. По многим вещам, я знаю, готовятся некоторые законопроекты, они будут воплощены. А по ликвидации льгот для нерезидентов по соглашениям об избежании двойного налогообложения — нет. Заплатите налоги здесь по российскому законодательству — и потом можно работать за границей. Все преимущества, которые дает англосаксонское право, можно использовать.

Существуют две группы факторов — выталкивающие и притягивающие бизнес в офшоры. Сейчас притяжение в плане экономии на налогах очень серьезное. Если мы ликвидируем офшорные льготы, все равно мы полностью не ограничим вывод капитала. Тогда не надо было принимать закон о свободном движении капитала по капитальным операциям, тот, что разрешил закон о валютном регулировании, по-моему, 2006 года.

Но все равно никакой закон здесь не поможет. В 90-х годах все было запрещено, а вывод капитала был огромен. Вот, кстати, мы траст не рассматриваем, а это большая проблема. Между прочим, в этом законе Минфина впервые хоть как-то она поднята и обозначена. Траст — это черная налоговая дыра. По оценкам, от 30 до 40% всех офшорных активов контролируются трастами, трастовыми договорами. А это значит, что даже если будут сообщать информацию о бенефициарах, на чем мы настаиваем, она может не отражать реального положения дел.

Кстати, непонятно, что с этой информацией делать, если будут нарушения, потому что Совет Федерации пошел далеко, он сейчас там

уголовную ответственность хочет установить за налоговые нарушения. В Соединенных Штатах Америки есть уголовная ответственность, и штрафы там не от базы неуплаченных налогов, а от базы средств на счетах. Это действительно серьезное наказание. Наказания тоже нужны какие-то.

Я мог бы немножко добавить о налогообложении прибыли. Не только «Газпром», а все компании сначала налог с прибыли 20% платят в России, а потом выплачивают дивиденды и проценты в зависимости от юрисдикции регистрации компании. Здесь экономия 5 и 9% или 5 и 15%. Плюс социальные платежи. Если посмотреть, сколько выплачено дивидендов крупными компаниями, тем же ТНК-ВР или «Сибнефтью», то практически даже больше или половина конечной стоимости, за которую они были проданы. Проще говоря, это одна из форм вывоза прибыли.

А вот с кредитами — тут тоже двойная выгода, тут тоже надо считать. С одной стороны, если в России налог на доходы от использования кредита 20%, как и на любую прибыль, то, если мы вывозим на Кипр или в какую-то другую спарринг-офшорную юрисдикцию, — 0%. Кроме того, выплаты за кредит учитываются в плане затрат для снижения налогооблагаемой базы в России. И здесь мы тоже теряем.

Понимаете, можно сделать вывод, что до нуля никогда не деофшоризируется, но придется стараться это делать. Вот у меня есть чувство какой-то социальной несправедливости, налоговой несправедливости. Да, можно сказать: «Работайте, зарабатывайте деньги сами, нечего завидовать честно заработанным деньгам, которые есть у богатых, и т.д.» Но все платят налоги. Это такое средство выравнивания социальных слоев.

Мы, конечно, не решим всех вопросов. И вообще «офшор» — это устаревшая терминология, хотя я все-таки приписываю себе слово «деофшоризация», потому что я впервые употребил его в том смысле, что сначала офшоризация, потом деофшоризация. Ну, хорошо, что привилось. Смысл-то такой, что, конечно, надо совершенствовать систему нашего налогообложения. И я не воспринимаю негативно дифференцированный налог на доходы физических лиц. В феврале Президент собирал академиков, снова встал вопрос о введении этой шкалы. Да, скорее всего, придется, но пока не время. Конечно,

все понимают, что очень сложно ввести сейчас эту шкалу. Тем не менее меньше 30 стран используют плоскую шкалу налогов. А почему 150 стран не используют ее? Да, она дала эффект, но сейчас, наверное, все-таки какие-то другие задачи. Другое дело — какие могут быть издержки, какая шкала.

Кадастровая оценка собственности для налогообложения? Мне кажется, тоже очередная ошибка в том плане, что в кризис падает кадастровая оценка, тогда будет снижаться сумма собираемых налогов. И опять: почему кадастровая оценка, рыночная стоимость не предусматривает дифференцированного подхода? Вот эта ставка, по-моему, она одинакова и не зависит от кадастровой оценки. Или будет дифференцированной.

Вот тут очень важна дифференциация. Ну как это — владеть земельными латифундиями в Подмоскovie? Да они должны быть под очень сильным налогом! Вот сейчас обсуждается проблема «золотых парашютов», больших зарплат в госкомпаниях. Тут можно спорить, ограничивать тремя месяцами, но правильно говорят, что генеральный директор назначит себе такой оклад, что при выходном пособии в три оклада он получит больше, чем полугодовые или годовые выплаты по «золотому парашюту». Наверное, лучше ограничивать дифференцированным подоходным налогом, и тогда невыгодно будет много платить.

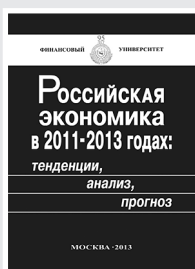
Конечно, будут использовать схемы, расписывать на нескольких физлиц, опять как-то выводить в офшоры. Но это другое. Значит, надо как-то совершенствовать законодательство против таких действий. Это бесконечный путь. Вы скажете: ну другие страны как-то что-то делают. Вот эта FATCA знаменитая американская. Очень эффективная система. Это, кстати, единственное, что прошло у Обамы. Ведь он еще в 2007 году, за год до своего избрания вместе с сенатором Левиным выдвинул целый законопроект о борьбе с офшорами. И законопроект не прошел в американском Конгрессе. Но FATCA удалось протолкнуть. И, в общем, это очень сильный инструмент. Вплоть до того, что сейчас американским гражданам не открывают счета во многих европейских банках. Потому что связываться с США, делать дополнительную работу — сообщать сведения — никто не хочет.

Конечно, не понятно еще до конца, как FATCA будет действовать. Я на днях читал статью, что стоимость обслуживания вот этого закона об иностранных счетах — около 1 миллиарда долларов. А сколько он даст дополнительных доходов для американской казны?

Так что тема сегодняшнего обсуждения очень благодарная. Мы волей или неволей будем соприкасаться с ней, потому что проблема с бюджетом, с получением дополнительных доходов серьезная, и вот здесь нужны новые идеи. Ждем их от вас.

КНИЖНАЯ ПОЛКА

НОВИНКИ ИЗДАТЕЛЬСТВА ФИНУНИВЕРСИТЕТА



Российская экономика в 2011–2013 годах: тенденции, анализ, прогноз: Аналитический доклад /научн. рук. д.э.н., проф. М.А. Эскиндаров, д.э.н., проф. С.Н. Сильвестров, д.э.н., проф. А.А. Френкель, д.э.н., проф. В.Ф. Шаров. М.: Финансовый университет; Фонд «СОНАР», 2013. 118 с. ISBN 978–5–7942–1129–0.

В работе рассматриваются основные тенденции развития реального и финансового секторов экономики России в 2011–2013 гг. Особое внимание авторы уделяют анализу влияния динамики цен отдельных видов товаров и услуг на инфляцию в потребительском секторе; влияния динамики цен производителей промышленной продукции на инфляцию в промышленном секторе; финансового состояния предприятий; влияния ценовой политики на рост производства. В докладе рассмотрена денежно-кредитная и финансовая политика государства, инвестиционная и внешнеэкономическая деятельность, приведены экономические индикаторы конъюнктуры, дан прогноз темпов роста видов экономической деятельности в промышленности на краткосрочную перспективу. Работа предназначена для руководителей и работников аналитических подразделений Аппарата Правительства РФ, Администрации Президента РФ, Министерства экономического развития РФ, Министерства финансов РФ, других федеральных и региональных министерств и ведомств, банков, промышленных предприятий, научных работников и аспирантов, занимающихся изучением проблем национальной экономики. Публикуется в авторской редакции.

Государственные программы как инструмент создания инновационной экономики

АЛЕКСЕЕВ А.В.

канд.экон. наук, доцент, заведующий отделом «Темпы и пропорции промышленного производства» Института экономики и организации промышленного производства СО РАН, Новосибирск

E-mail: avale@mail.ru

Аннотация. В работе анализируются особенности разработки государственных программ Российской Федерации. Особое внимание уделяется госпрограмме «Экономическое развитие и инновационная экономика» и ее подпрограммам. Анализируется соответствие решаемых задач целям программы. Рассматривается используемая система показателей успешности реализации госпрограмм с точки зрения их соответствия программным целям. Обосновывается вывод, что используемые показатели не вполне адекватны заявленным целям: многие из них либо не отражают целей программ, либо, по сути, выхолащивают их. Формулируются предложения по совершенствованию программного метода управления экономикой. Основное направление – более строгое следование методологии программного подхода. В первую очередь это жесткое выстраивание вертикальной логики проекта создания инновационной экономики в РФ (цель – задачи – виды деятельности с соответствующей иерархизацией разработанных программ и планом-графиком их реализации); уточнение системы объективно-проверяемых индикаторов для каждого уровня вертикальной логики; выделение ресурсов (как финансовых, так и организационно-правовых), достаточных для выхода на целевые ориентиры соответствующего уровня.

Ключевые слова: государственная программа, экономическое развитие, модернизация, инновационная экономика, индикаторы, проектный подход.

State Programs as a Tool for Creation of Innovative Economy

ALEKSEEV A.V.

Candidate of Economics, department chief, Institute of Economics and Industrial Engineering of the Siberian Branch of the RAS

Abstract. The peculiarities of Russian Federation state programs development are analyzed in this article. In the focus of investigation are state program «Economic Development and Innovative Economy» and its subprograms. Program's key indicators and their correspondence to program goals are studied. It is pointed out that state programs' key indicators do not strictly respond programs' goals. Suggestions for improving programs' methods of economic regularity are formulated. Main ideas here are the following: necessity of strict maintenance to project management vertical logic in program implementation, reviewing the existing system of programs' key indicators, additional financing and vesting for reaching programs goals.

Keywords: State Program, Economic Development, Modernization, Innovative Economy, Indicators, Project Management.

Программа «Экономическое развитие и инновационная экономика»

В Российской Федерации происходит переход к программному подходу в управлении экономикой [1, 2]. К настоящему времени разработаны 42 государственные программы, из них 39

утверждены Правительством РФ и 3 находятся в разработке. Программы сгруппированы по пяти основным направлениям: «Новое качество жизни», «Инновационное развитие и модернизация экономики», «Эффективное государство», «Сбалансированное региональное

развитие», «Обеспечение национальной безопасности» [3].

Не ставя задачи рассмотреть все разработанные программы, сосредоточимся на программе № 15 «**Экономическое развитие и инновационная экономика**» [3] (направление «**Инновационное развитие и модернизация экономики**»). Именно эта программа должна закладывать основу успешной реализации других программ и направлений. Едва ли можно рассчитывать на серьезные продвижения и в качестве жизни, и в региональном развитии, и в обеспечении национальной безопасности без создания инновационной экономики, на что и нацелена программа.

Начнем с **цели** программы. Она сформулирована следующим образом: «Создание благоприятного предпринимательского климата и условий для ведения бизнеса; повышение инновационной активности бизнеса; повышение эффективности государственного управления» [4]. Обращает на себя внимание некоторое несоответствие названия программы ее цели: если в названии говорится об инновационной экономике, то в целях программы — только о повышении инновационной активности бизнеса. Последнее — необходимое условие создания инновационной экономики, но явно не достаточное. Приходится предположить, что разработчики программы либо не хотят брать на себя ответственность по созданию инновационной экономики, либо считают, что срока действия программы (до 2020 г.) недостаточно для решения данной задачи.

Однако и заявленная формулировка цели предполагает серьезную работу. Дьявол, как обычно, кроется в деталях. Разберемся, что имеется в виду под звонкой формулировкой «создание благоприятного предпринимательского климата и условий для ведения бизнеса». Программа строится на принципах проектного подхода, предполагающего количественную верификацию качественной цели. Количественным индикатором успешности достижения цели выбрана доля численности работников, занятых на микро-, малых и средних предприятиях и у индивидуальных предпринимателей в общей численности занятого населения. Отметим скорее социальную, а не экономическую направленность показателя. Речь не идет о повышении вклада малого и среднего бизнеса в ВВП или изменения структуры ВВП как результата развития предпринимательства. Задача — создать новые рабочие места, тем самым снизить напряженность на рынке труда. Да и масштабы не впечатляют: за 8 лет долю занятых здесь планируется

повысить всего на 3 п.п. Предложенный индикатор не противоречит задачам экономического развития, но к созданию инновационной экономики прямого отношения все же не имеет.

Рассмотрим второй компонент цели программы: «повышение инновационной активности бизнеса». Целевой индикатор здесь — повышение доли организаций, осуществляющих инновации в их общем числе. На первый взгляд, задача вполне достойная: увеличение доли с 9,2% в 2012 г. до 25% в 2020 г. Однако чувство гордости за намеченные рубежи быстро тает, если задаться вопросом: 25% — это много или мало? Действительно, удельный вес организаций, осуществлявших технологические инновации в Португалии (в литературе российские достижения любят сравнивать с португальскими), еще в 2006 г. равнялся 41%, а в 2011 г. превысил 50%. В ФРГ таких предприятий и вовсе больше 60%. Остальные развитые страны также уже давным-давно достигли того уровня, к которому Россия только стремится выйти к 2020 г. Таким образом, не оспаривая значимости индикатора, отметим, что говорить о создании инновационной экономики в России к 2020 г. явно преждевременно. В формулировке целей программы об этом и не говорится.

Наконец, третий компонент цели программы — «повышение эффективности государственного управления». Показателей достижения этой цели больше:

- позиция (место) России в рейтинге Всемирного банка «Ведение бизнеса» (Doing Business);
- уровень удовлетворенности граждан Российской Федерации качеством предоставления государственных и муниципальных услуг;
- уровень доступности к официальной статистической информации

В таблице «Сведения о показателях (индикаторах) государственной программы» (с. 329) сказано, что в 2012 г. Россия занимала 120-е место из 185 стран, в 2013 г. — 100-е. В 2014 г. предполагается выйти на 80-е место, в 2015 г. — на 50-е, в 2016 г. — на 40-е, в 2017 г. — на 30-е, в 2018 г. — на 20-е. В 2019–2020 гг. предполагается остановиться на достигнутом.

И вот здесь начинается интрига. Если 120-я позиция в 2012 г. в точности совпадает с данными рейтинга, то с 2013 г. данные начинают расходиться. По данным Doing Business, в 2013 г. Россия занимала не 100-е, а 112-е место, в 2014 г. — не 80-е, а 92-е место [5]. Иначе говоря, программа по существу еще не началась, а отставание по целевому индикатору уже заметное. Но настораживает не это. Плановое 80-е

место в 2014 г. (а план, как видим, уже не выполнен) — это прямой регресс по отношению к 2006 г. (79-е место) [6]. Пока не удастся вернуться на позиции, которые уже были у РФ 8 лет назад без всяких государственных программ.

Продолжение интриги связано с вопросом: почему индикатором хода выполнения программы выбран рейтинг, представляемый Doing Business, а не какой-нибудь другой, например индекс глобальной конкурентоспособности GCR (The Global Competitiveness Report)? Последний известен специалистам ничуть не меньше, чем первый, причем один из значимых элементов его расчета — инновационный потенциал экономики — явно ближе по духу сути анализируемой программы, чем просто удобство ведения бизнеса, оцениваемое рейтингом Doing Business.

При более внимательном рассмотрении методик расчета обоих рейтингов становится понятным, что выбор в пользу Doing Business неслучаен. Действительно, индекс глобальной конкурентоспособности рассчитывается по 111 показателям, охватывающим все сферы деятельности современного общества: от качества защиты прав собственности до доступности научных сотрудников и инженеров для национальных компаний.

Эмпирическая база Doing Business скромнее — всего 11 показателей, характеризующих условия запуска и функционирования предприятий малого и среднего бизнеса. Отметим, что большая часть индикаторов, используемых при расчете рейтинга Doing Business, также учитывается при расчете индекса глобальной конкурентоспособности, и не только для малого и среднего бизнеса, но и для крупного. Принципиальное различие двух рейтингов — в охвате экономики. Индекс глобальной конкурентоспособности рассчитывается на данных по всей национальной экономике, а Doing Business — только для одного территориального образования (для России это Москва). Очевидно, что выйти на целевые индикаторы Doing Businessкратно проще, чем на аналогичные показатели индекса глобальной конкурентоспособности. Они и выбраны.

Но проще не значит лучше. Действительно, улучшить условия для создания и функционирования малого и среднего бизнеса в Москве задача важная, но совершенно несопоставимая по сложности с созданием инновационной экономики в России в целом. В программе же предлагается оценивать успешность решения второй задачи по индикатору первой, что, мягко говоря, странно. В скобках

отметим, что если по индикатору Doing Business в РФ наблюдается прогресс, хотя и не столь быстрый, как запланировано, то с индексом глобальной конкурентоспособности ситуация иная. Позиции России здесь лучше, чем в Doing Business, — 67-е место в мире (правда, из 144 стран, а не из 185, как в Doing Business), зато динамика хуже: в последние 3 года Россия только сдавала свои позиции [7, р.304].

Второй показатель (уровень удовлетворенности граждан Российской Федерации качеством предоставления государственных и муниципальных услуг) оставляет ощущение некоторого лукавства. Так, в 2012–2013 гг. рассматриваемый показатель составил 70%. К 2018 г. его планируется довести до 90%. При этом представители российского бизнеса считают, что главный фактор, препятствующий их эффективной деятельности, — коррупция (значение фактора — 20,5% из 100%). Следующий по значимости фактор — неэффективная государственная бюрократия (11,9%). Третий — доступ к финансированию (10%). Снижение значимости этих факторов — явный признак роста эффективности государственного управления. А ведь государство в значительной степени ответственно и за развитие инфраструктуры, и за подготовку кадров для инновационной экономики, и, наконец, за создание стимулов к инновационной деятельности. Но результативность программы оценивается по показателю, который позволяет понять, насколько граждане удовлетворены организацией выдачи им пособий или получения, например, загранпаспорта. Таким образом, и этот показатель имеет весьма отдаленное отношение к реальным проблемам создания инновационной экономики.

Последний показатель — уровень доступности официальной статистической информации и вовсе представляется излишним. В 2012 г. его достижение уже оценено в 100%. Разработчики программы отчего-то считают нужным подчеркнуть, что раз ситуации улучшаться уже некуда, она хотя бы не ухудшится.

Подпрограммы программы «Экономическое развитие и инновационная экономика»

Для достижения целей программы и решения поставленных задач предусмотрена реализация десяти подпрограмм: «Формирование благоприятной инвестиционной среды», «Развитие малого и среднего предпринимательства», «Создание благоприятных условий для развития рынка недвижимости», «Со-

вершенствование государственного и муниципального управления», «Стимулирование инноваций», «Повышение эффективности функционирования естественных монополий и иных регулируемых организаций и развитие стимулирующего регулирования», «Кадры для инновационной экономики», «Совершенствование системы государственного стратегического управления», «Формирование официальной статистической информации», «Создание и развитие инновационного центра «Сколково»».

Приведет ли достижение целей этих подпрограмм к реализации целей программы «Экономическое развитие и инновационная экономика»? «Дипломатичный» ответ на этот вопрос таков: не в большей степени, чем цели самой программы по созданию инновационной экономики.

В описаниях подпрограмм сказано много хороших и правильных слов о том, что требуется сделать для инновационного развития и модернизации экономики, но оцениваться они будут не по словам, а по отчетным индикаторам. Рассмотрим их подробнее.

Подпрограмма «Формирование благоприятной инвестиционной среды». Направлена на создание благоприятного предпринимательского климата и условий для ведения бизнеса (цель 1 программы «Экономическое развитие и инновационная экономика», индикатор успешности: доля численности работников, занятых на микро-, малых и средних предприятиях и у индивидуальных предпринимателей в общей численности занятого населения).

В подпрограмме 13 индикаторов, но интересны они не тем, что входят в это несчастливое число, а тем, чего там нет. Казалось бы, благоприятный предпринимательский климат предполагает дешевую и быструю регистрацию и получение всех разрешительных документов для запускаемого бизнеса, быстрое и дешевое подключение к производственной инфраструктуре, умеренное налогообложение и качественное его администрирование, доступ к финансированию и др. Однако показателей, отражающих изменения в этих условиях ведения бизнеса, в подпрограмме нет.

Наиболее емкий использующийся здесь показатель — объем прямых иностранных инвестиций в российскую экономику. Он предполагает, как минимум, утроение прямых иностранных инвестиций за 8 лет. Это хороший темп. Но здесь снова встает давно известный экономистам вопрос: «как считать?». Если обратиться к данным Росстата, то с 2005 по 2012 г. прямые иностранные инвестиции увеличились в 1,4 раза (с 13,1 до 18,7 млрд долл. [8]

соответственно). Однако в подпрограмме оценка объема прямых иностранных инвестиций в российскую экономику иная — 46,7 млрд долл. Этот показатель в точности равен сумме собственно прямых инвестиций и величины торговых кредитов («прочие иностранные инвестиции» в терминах Росстата). Если же отнести сумму прямых иностранных инвестиций и торговых кредитов 2012 г. к аналогичной величине 2005 г., то рост составит уже 2,4 раза, что, с учетом восьмилетнего горизонта подпрограммы, а не семилетнего в приведенном расчете, близко к заявленному в подпрограмме целевому индикатору. В общем, если немного «поиграть» с различными статьями реального денежного потока, то выйти на желаемый показатель не составит труда.

Есть и еще одно обстоятельство. Российские инвестиции в добывающую и обрабатывающую промышленность распределены примерно поровну. Доля же иностранных инвестиций в отечественную обрабатывающую промышленность существенно выше. Причина, очевидно, не в том, что иностранные инвесторы верят в российскую обрабатывающую промышленность больше, чем отечественные, а в том, что к самым привлекательным объектам в добыче углеводородного сырья их просто не пускают [9].

В целевом индикаторе подпрограммы эти тонкости не оговариваются. Стоит лишь немного ослабить контроль на входе иностранных инвестиций в добывающую промышленность, и выйти на плановый показатель подпрограммы не составит никакого труда. Проблема лишь в том, что к созданию инновационной экономики это будет иметь лишь косвенное отношение, а возможно, и никакого.

Хорошим целевым индикатором подпрограммы, казалось бы, должен стать объем инвестиций в основной капитал. Однако используется гораздо более слабый показатель — объем инвестиций резидентов особых экономических зон. В 2012 г. доля этих инвестиций в совокупном объеме инвестиций в российскую экономику составила 0,5%. Несмотря на планируемый рост показателя (при этом, очевидно, в текущих, а не постоянных ценах), и в 2020 г. значение этих инвестиций для экономики будет не слишком велико.

Есть показатель «количество рабочих мест, созданных резидентами особых экономических зон». Но его целевой ориентир на фоне поставленной Президентом задачи создания 25 млн новых высокоэффективных рабочих мест — капля в море.

Остальные показатели имеют скорее не экономическую, а бюрократическую природу. Например,



рост показателя «доля заключений об оценке регулирующего воздействия с количественными оценками», конечно, имеет какой-то смысл, но всерьез оценивать на его основании успешность решения задачи формирования благоприятной инвестиционной среды все же странно.

Подпрограмма «Развитие малого и среднего предпринимательства». Индикаторов всего три. Ориентированы они на создание новых рабочих мест в секторе малого и среднего предпринимательства без выраженного приоритета как по отраслям промышленности, так и сферы услуг. При этом если в 2013–2014 гг. предусмотрен рост количества создаваемых рабочих мест, то в 2015 г. уже наблюдается стабилизация, а с 2016 г. рабочих мест предполагается создавать даже меньше, чем в период, предшествующий старту подпрограммы. Взятие разработчиками подпрограммы на себя обязательств по созданию новых рабочих мест можно только приветствовать, но если это и способствует созданию инновационной экономики, то весьма опосредованно.

Подпрограмма «Стимулирование инноваций». Индикаторов формально 5, но в действительности их только 2 (остальные 3 активируются только при наличии дополнительного финансирования, а будет оно или нет, неясно). Первый из них в точности дублирует показатель более высокого уровня (программы в целом), что методологически спорно. Второй — количество вновь созданных малых инновационных предприятий при поддержке Фонда содействия развитию малых форм предприятий в научно-технической сфере — явно недостаточен для оценки качества решения столь непростой для России проблемы, как стимулирование инноваций. Но дело даже не в этом. Подпрограмма «Стимулирование инноваций» предполагает последовательное сокращение (!) создания таких предприятий в своем базовом варианте, что никак не соотносится с ее заявленной миссией.

Анализ подпрограмм можно продолжить, но принципиально нового знания это не принесет.

Анализ программного формата работы Правительства РФ показывает: принятые программы нуждаются в доработке [10, 11]. Основное направление — более строгое следование методологии программного подхода. В первую очередь это:

- жесткое выстраивание вертикальной логики проекта создания инновационной экономики в РФ (цель–задачи–виды деятельности с соответствующей иерархизацией разработанных программ и планом-графиком их реализации);

- уточнение системы объективно-проверяемых индикаторов для каждого уровня вертикальной логики;

- выделение ресурсов (как финансовых, так и организационно-правовых), достаточных для выхода на целевые ориентиры соответствующего уровня.

Программный метод обладает бесспорным управленческим потенциалом. Однако этот потенциал работает, когда проектная деятельность выстроена в строгом соответствии с методологией метода. Если же метод правится под ограничения «текущего момента», то ожидать выхода на целевые индикаторы программ в заданные сроки и в рамках выделенного бюджета не приходится. Тем не менее проведенный анализ показывает, что даже сравнительно небольшая корректировка представленных документов будет способствовать тому, что инновационная экономика начнет создаваться благодаря, а не параллельно рассмотренному комплексу государственных программ.

Литература

1. Алексеев А.В. Российская и американская стратегии национального развития: близкие цели, разные методы // ЭКО. 2011. № 5. С. 73–88.
2. Алексеев А.В. Инновационная стратегия 2020: Новые возможности или старые ограничения? // Россия и современный мир. 2013. № 1. С. 145–157.
3. <http://www.gosprogrammy.gov.ru/Main/Start>.
4. <http://programs.gov.ru/Portal/programs/passport?gpId=7D60A4B4-1F2A-4486-8CB5-20D1DA1CFA98>.
5. Doing Business. 2013. P. 3.
6. http://ru.wikipedia.org/wiki/Доклад_«Ведение-бизнеса».
7. The Global Competitiveness Report. 2012–2013. P. 304.
8. Россия в цифрах. 2013. М.: Росстат. С. 481–483.
9. The Russia Competitiveness Report. 2011. P. 47.
10. Сенчагов В.К., Андрюшин С.А., Казанцев С.В. и др. О проекте Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации // ЭКО. 2008. № 4. С. 75–87.
11. Казанцев С. Сбудется ли прогноз долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2030 года? // Вестник Института экономики РАН. 2013. № 6. С. 7–22.



Драйверы модернизации российской национальной инновационной системы* (часть 2)

ДУМНАЯ Н.Н.

Заслуженный работник высшей школы РФ, д-р экон.наук, профессор, зав. кафедрой «Микроэкономика» Финансового университета, Москва

E-mail: dumdum47@mail.ru

СЕРГЕЕВА А.Е.

канд. экон. наук, старший преподаватель кафедры «Микроэкономика» Финансового университета

E-mail: sergaleksandra@yandex.ru

Аннотация. В статье рассматриваются проблемы становления и особенности формирования национальной инновационной системы (НИС) в России. Выявляется роль университетов в развитии НИС и объясняется, какие барьеры мешают им выполнять свои функции. С этой целью сравниваются две модели университета с позиций их внутреннего устройства. Также автор в своей статье поднимает острейшую проблему университетской науки и российской науки в целом – старение научных работников при слабом притоке молодежи – и намечает пути ее решения, приводя примеры успешных проектов и компаний. Одна из главных ролей в становлении НИС отводится компаниям, основанным на знаниях. В качестве примера российской компании, основанной на знаниях, а также использующей кластерный подход, приводится инженерно-технологический центр «СКАНЭКС».

Ключевые слова: новая экономика, экономика знаний, информационно-коммуникационные технологии, национальная инновационная система, информационная экономика, дистанционное зондирование Земли, инновации, университет.

Modernization drivers of National Innovation System of Russia (part 2)

DUMNAYA N.N.

PhD in Economics, Professor, Head of Microeconomics Chair of Financial University Under the Government of The Russian Federation, Honoured University Worker of Russia Prize of The Government of Russia laureate

SERGEEVA A.E.

Candidate of Economics, senior lecturer of Microeconomics Chair of Financial University Under the Government of The Russian Federation

Abstract. The article addresses the foundation problems and formation particularities of the national innovation system (NIS) of Russia. The role of universities in NIS development is highlighted and the barriers impeding their functioning are explained using the comparison of the two models of university internal facilities. The author also draws attention to the most urgent problem of university science and Russian science as a whole – the aging of researchers amidst the weak inflow of young scientists – and outlines of ways of solving the situation, giving examples of successful projects and companies. One of the main roles in NIS foundation is assigned to knowledge based companies. As an example, the author describes Russian knowledge based company using cluster method, an engineering technology centre «SCANEX».

Keywords: new economy, economy of knowledge, information and communication technologies, national innovation system, information economy, remote sensing of the Earth, innovations, university

* Исследование подготовлено в рамках научно-исследовательской работы по теме: «Формирование и удержание конкурентных преимуществ компаниями среднего бизнеса в инновационной экономике» (основание – Государственное задание Финансового университета при Правительстве Российской Федерации на 2013 год и плановый период 2014 и 2015 годов. Утверждено заместителем Председателя Правительства Российской Федерации 09.02.2013 г. № 574п-П17).

Особенности формирования национальной инновационной системы в России

Как обстоят дела с формированием НИС в России? Не претендуя на анализ всех особенностей российской НИС, остановимся на некоторых особенностях современного этапа.

В развитых НИС налажено взаимодействие ее трех основных элементов: система образования (наука) — бизнес — государство. Причем образование в лице университетов, исследовательских лабораторий и т. п. играет роль важнейшего драйвера всей системы. Другие драйверы НИС — компании, основанные на знаниях.

Российские университеты в НИС

Роль университетов в становлении и развитии национальной инновационной системы может быть реализована в следующих видах деятельности: образовательной, научно-исследовательской и прикладной. Идея концентрации НИС вокруг крупнейших университетов сегодня реализована в Италии и ФРГ. Основой НИС США является примерно 150 университетов, значительная часть из которых занимает первые места в мировых рейтингах. Именно в университетах сосредоточены основные исследования в области фундаментальной науки и значительная часть прикладных исследований. Университеты имеют большие финансовые ресурсы, обладая земельными владениями и значительными финансовыми фондами, которые регулярно пополняются. Кроме того, отдельным направлением государственной поддержки в США является стимулирование технологического развития и коммерциализации результатов НИОКР, полученных в университетах и государственных структурах.

В России одним из препятствий к созданию новых знаний и технологий является недостаточно эффективное взаимодействие коммерческого сектора НИОКР с государственным. Отсутствие стимулов у научных работников, занятых в структурах Российской академии наук (РАН) и федеральных университетах, не способствует коммерциализации результатов их исследовательской работы. Именно слабым взаимодействием между частными фирмами и научным сектором можно отчасти объяснить невысокие результаты вложений в инновационное

развитие. Показателем этих проблем является тот факт, что на сегодняшний день за границей получено малое число патентов. При этом большая часть патентов, которые ученые получили за рубежом, принадлежат иностранным лицам, а не находится в собственности россиян.

Одна из особенностей формирующейся российской НИС заключается в том, что университеты у нас не играют той роли, какую они играют в западных НИС.

Почему так происходит? Какие барьеры мешают университетам выполнять свои функции в НИС?

Согласно Д. Норту, мы наблюдаем эффект зависимости от траектории предшествующего развития (*path dependence*). Как мы уже отмечали в своих публикациях [1], традиционные российские вузы, исторически сложившиеся на основе немецкой системы образования, по целому ряду параметров, в том числе в инфраструктуре, качеству кадрового состава и т. п. в корне отличаются от исследовательского университета англо-саксонской системы.

Чтобы понять характер и содержание этих трудностей, т. е. определить барьеры, которые нужно преодолеть, следует сначала сравнить две модели не с позиций конечного результата — развития научных исследований, а с позиций их внутреннего устройства, подобно тому, как в микроэкономике мы изучаем фирму.

Проведем сравнение их «внутренних механизмов». Основное действующее лицо — преподаватель-исследователь. Основная деятельность преподавателя в учебном университете традиционного для нас типа — учебная, методическая, воспитательная и т. п. Наука для преподавателя в некотором смысле вторична. Хотя лучшие из преподавателей являются хорошими известными учеными, а то и величинами мирового масштаба.

Весьма незначительна дифференциация профессоров, доцентов, ассистентов по их задачам и месту. Изначально система не задает параметров дифференциации с ориентацией на группировку вокруг руководителей научных направлений. Напротив, задается неправильная самостоятельность и самостийность зачастую незрелых исследователей, и ее приходится преодолевать дополнительными мерами, которые годами не приживаются (например: наставничество, контроль, методические разработки

и т.п.). Ведь сверхзадача для каждого — перейти на другой уровень и стать самодостаточным.

А что же в исследовательском университете? На первый взгляд это все то же учебное заведение. Однако это не так. Акцент смещается в сторону научной работы. Преподаватель теперь — **это ученый, который преподает**. Лицо университета и двигателя науки — известные ученые.

Сверхзадача здесь другая — перейти на другой уровень на основе учебы у мэтров. Таким образом, существует четкая иерархия. Молодежь работает вместе и под руководством опытных ученых. Это та самая англо-саксонская система, к которой мы стремимся.

Научная направленность исследовательского университета на Западе задается несколькими определенными факторами:

- фундаментальные исследования — наличие известных научных школ, под которые получают бюджетное финансирование и т.п.;
- прикладные исследования на основе заказов со стороны, когда темы предлагают заказчики;
- поиск фондов: сам университет предлагает свои темы, специальные люди ищут заказчиков.

Университеты на Западе специализируются на определенных направлениях, которые складываются естественным образом на основе имеющихся наработок и конкурентных преимуществ. Упрощая, можно сказать, что определить, насколько вуз исследовательский, можно по следующим параметрам (что и делается, например, в США):

- наличие в нем известных в стране и мире научных школ и известных лидеров науки;
- количество заказов на исследования;
- привлекаемые средства по фундаментальным и прикладным исследованиям.

В настоящее время в России идет процесс развития исследовательских университетов, в котором государство играет роль драйвера.

В университетской науке, как и во всей российской науке, существует еще одна острейшая проблема — старение научных работников при слабом притоке молодежи. Поэтому остро стоит вопрос преемственности в развитии научных школ, передачи их традиций, навыков и приемов исследований. И дело не только в самой науке. Создается угроза формирования экономики, которая не способна обеспечить производство

новыми источниками экономического роста — научными знаниями, новыми технологиями [2].

Основательной статистики не существует. Однако о масштабах проблемы можно судить по критическому для российской науки периоду. За период с 1990 по 2005 г. общая численность персонала, занятого исследованиями и разработками, в России сократилась на 58 процентов. В абсолютных цифрах наука потеряла более миллиона человек.

В целом ситуацию можно оценить следующим образом.

В научных организациях образовался дисбаланс, выраженный в общем «старении» научных работников.

Неблагоприятная кадровая ситуация наблюдается в средних возрастных группах 30–39 лет и 40–49 лет.

После падения наблюдается некоторый прирост числа исследователей до 29 лет. Однако ростом числа молодых исследователей не стоит обольщаться, так как они часто переходят в сферы бизнеса, политики, информационного обслуживания, уезжают в зарубежные научные центры.

Обобщая, можно сказать, что **в научных школах образовался разрыв поколений**.

Научное сообщество в России существует в деформированном виде, но его возможности пока сохранились и не утратились в основном за счет старшего поколения исследователей. Между тем имеются важнейшие предпосылки взаимодействия различных поколений в науке, которые состоят в том, что молодежь способна лучше ориентироваться в потоках информации, быстрее реагировать на возникающие проблемы и быть более адаптивными к изменениям, более смело браться за изучение трудных и острых проблем.

При сохраняющихся тенденциях через 10 лет ситуация может оказаться катастрофической.

Проблема научных кадров, разрыва поколений ученых осознана в России на государственном уровне. Рядом вузов Российской Федерации на конкурсной основе был присвоен статус «национальный исследовательский университет» (НИУ). Целью проведения конкурса являлся отбор университетов, которые могли бы не только организовать эффективный процесс обучения, но и провести его интеграцию с научными исследованиями вуза. Следует упомянуть и такие

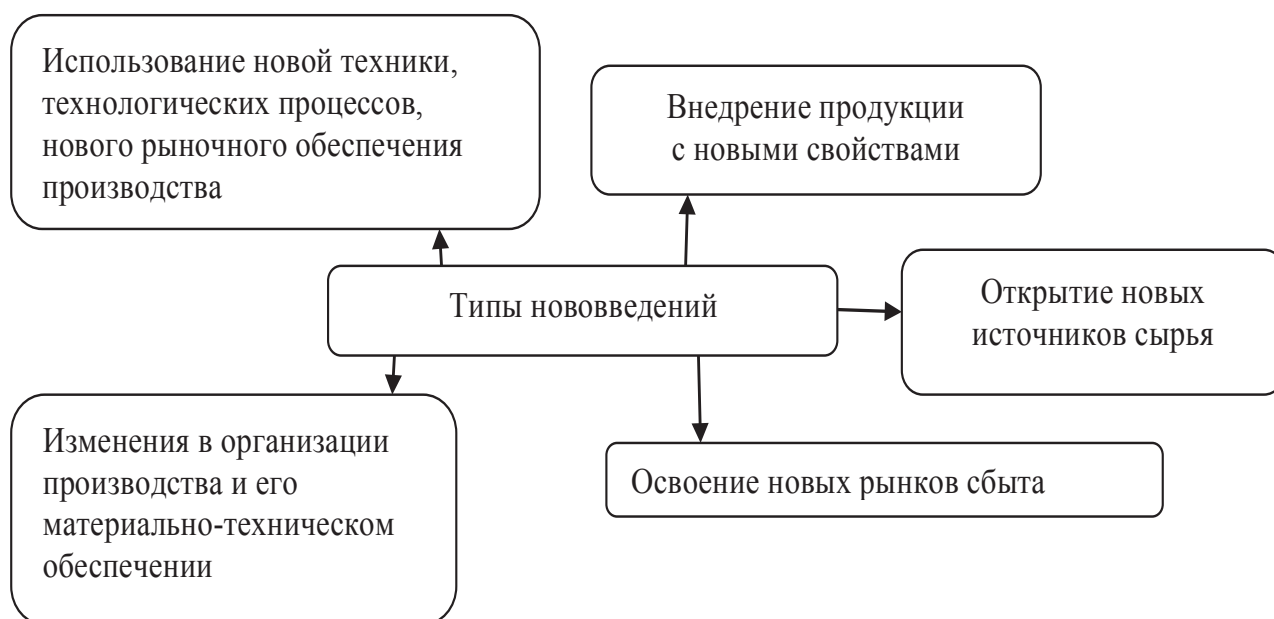


Рис. 1. Приоритетные направления наукоемких разработок

Источник: составлено автором

проекты Министерства образования и науки, как конкурсы для привлечения ведущих ученых, на получение грантов Президента РФ для государственной поддержки молодых ученых, поддержка ведущих российских вузов, развитие инновационной инфраструктуры, различные федеральные целевые программы и пр.

В целях развития исследований, разработок, коммерциализации их результатов и поддержки инициатив ученых и изобретателей был создан инновационный центр «Сколково». Миссией фонда «Сколково» стало создание Экосистемы, формирующей благоприятные условия для инновационного процесса. Ученые, конструкторы, инженеры и бизнесмены совместно с участниками образовательных проектов работают над созданием конкурентоспособных наукоемких разработок мирового уровня по следующим приоритетным направлениям: энергоэффективность и энергосбережение, ядерные технологии, космические технологии и телекоммуникации, биомедицинские технологии, стратегические компьютерные технологии и программное обеспечение [3] (рис. 1).

Инновационный Центр «Сколково» не являлся молодежным проектом, тем не менее молодые ученые—участники проекта также возлагают на него большие надежды. Все это должно поставить университеты в центр развития НИС.

Компании, основанные на знаниях в НИС

Как отмечалось выше, другой драйвер НИС — компании, основанные на знаниях.

Государство само по себе без частного сектора экономики не в состоянии обеспечить динамичное экономическое развитие ни в период подъемов, ни в период кризисов. Это в основном результат инициативы частного предпринимательства. Именно здесь заложены микроэкономические факторы экономической динамики, новые шансы инициирования экономического развития. Эти факторы лежат на уровне компаний и рынков.

Именно данная группа компаний является лидером внедрения и распространения инноваций в широком смысле слова. Все более проявляется правота Й. Шумпетера, который считал предпринимательством не любой бизнес, а только инновационный, обеспечивающий новое сочетание факторов производства.

Шумпетер отличал новаторскую деятельность предпринимателя от внедрения технологических инноваций и тем более от изобретательства. Инновационная активность предпринимателя вполне может носить не только технологический, но и маркетинговый или управленческий характер.

Он описывает пять изменений в развитии.

На практике инновации долгое время рассматривались почти исключительно как создание новых технологий. Более того, степень инновационности той или иной фирмы или отрасли сводилась только к легко измеримым сторонам их технологической активности: уровню НИОКР или числу зарегистрированных патентов. Появление конкретных количественных рекомендаций ОЭСР (OECD, 1996; 2002; 2005) по отнесению различных отраслей экономики к разряду «high-tech», «medium-tech» или «low-tech» в зависимости от соотношения затрат на НИОКР к объему выпуска продукции можно считать логическим завершением этой тенденции¹.

Вместе с тем в ряде случаев было установлено, что сущность инноваций не сводима к технологической активности фирмы. Например, применительно к «low-tech» сектору было показано, что главным содержанием инноваций в нем часто бывает использование в производимом продукте не собственных технологических достижений, а достижений других отраслей, их адаптация к конкретным запросам потребителей. Особую роль при этом играют динамичные компании — газели (идея Дэвида Берча — D. Birch). Предприниматели в таких фирмах находят малейшие шансы, новые «ниши» для развития, обладая предпринимательской бдительностью по Кирцнеру (I. Kirzner).

Из вышесказанного можно сделать вывод, что компании, основанные на знаниях, это, с одной стороны, те, которые основаны на новых и новейших технологиях, а с другой стороны, те, которые являются новаторскими по Шумпетеру, Берчу и Кирцнеру [4, 5, 6].

В России компании, основанные на знаниях, становятся важнейшей составляющей, «ядрами» экономических кластеров [7]. От успешного развития кластера зависит не только его ближайшее окружение. Кластеры выполняют функции «точек роста» внутреннего рынка и базы международной экспансии для всей национальной экономики. Высокая конкурентоспособность страны держится именно на сильных позициях отдельных кластеров. Напротив, за их

пределами даже самая развитая экономика может давать посредственные результаты.

Таким образом, можно констатировать, что два важнейших элемента НИС: университеты и компании, основанные на знаниях, — активно развиваются. Однако потоки знаний, которые между ними должны циркулировать, еще только формируются. Причем нами выявлены интересные особенности их формирования, которые могут быть полезны в различных отраслях национальной экономики.

Case-study: Компания «СКАНЭКС»

Примером российской компании, работающей на передовых технологиях, т. е. основанной на знаниях, а также использующей кластерный подход, может служить инженерно-технологический центр «СКАНЭКС» (ООО ИТЦ «СКАНЭКС») — лидирующая на рынке российская фирма, предоставляющая полный комплекс услуг: от приема до тематической обработки изображений Земли из космоса, опираясь на сеть наземных станций собственного производства. «СКАНЭКС» — компания, основанная на знаниях, чья деятельность строится вокруг определенных технологий, которые недоступны отдельным предпринимателям без решающей и ведущей роли ученых, инженеров и программистов.

ООО ИТЦ «СКАНЭКС» более 20 лет занимается созданием и внедрением в практику технологий, связанных с дистанционным зондированием Земли (ДЗЗ). Организация существует как независимая коммерческая компания с 1989 г. Вобрав все лучшее, что могла дать российская образовательная и научная школа, специалисты центра предлагают самые передовые и экономичные решения в сфере оперативного спутникового мониторинга. Открыв свою историю работы с космическими данными с создания простейших антенных систем для приема информации с метеорологических спутников, ИТЦ «СКАНЭКС» стал источником технологических и маркетинговых инноваций, в том числе и на мировом рынке. Для отрасли ДЗЗ создание малоразмерных станций приема космической информации «УниСкан» в середине 90-х годов стало революционной концепцией, аналогичной переходу к персональным компьютерам в истории IT-индустрии.

ИТЦ «СКАНЭКС» занимается разработкой персональных наземных станций для приема

¹ К low-tech относятся отрасли, использующие традиционные технологии. Medium-tech — отрасли, основанные преимущественно на базовых технологиях, но имеющие некоторые новые разработки. High-tech отрасли используют новые технологии.

спутниковой информации. Это такие комплексы, как «Алиса» и «УниСкан», которые позволяют проводить регулярный мониторинг и контроль состояния территории России и стран СНГ в реальном времени с пространственным разрешением от сотен до единиц метров и более. Компания не просто реализует наземные комплексы, но и обеспечивает их бесперебойную поддержку и обслуживание, а также предоставляет необходимые лицензии на прием данных владельцам наземных станций в России и странах СНГ.

Следующим направлением деятельности ИТЦ «СКАНЭКС» является предоставление графической информации о конкретной территории или ее состоянии, в рамках данного направления компания также занимается разработкой геопорталов «под ключ».

Третье направление деятельности — создание программных продуктов для предварительной обработки, расширенного анализа и тематической интерпретации спутниковых снимков. Данные программные пакеты имеют широкие функциональные возможности, позволяя эффективно и оперативно решать большой круг различных прикладных задач.

«Космоснимки» — проект ИТЦ «СКАНЭКС» по созданию единой основы спутниковых снимков для всей территории России. Проект складывается из этапов создания отдельных мозаик спутниковых снимков по городам и областям РФ. Единая пространственная основа создается с целью использования в качестве базовой в геоинформационных и веб-картографических сервисах. От аналогичных проектов «Google Maps» и «Яндекс.Карты» отличается предоставлением доступа к несколько иному набору ресурсов, что востребовано достаточно широким слоем пользователей, которые привычны к использованию спутниковой съемки.

Множество проектов компании направлено на защиту окружающей среды и реализуется в рамках некоммерческого партнерства «Прозрачный мир». Цель проектов — использование изображений Земли из космоса в научных и прикладных исследованиях, образовании, дизайне, туризме и краеведении. На сегодняшний день уже составлен атлас малонарушенных лесных территорий России, завершён проект сохранения последних массивов малонарушенных лесов Карелии, ведется анализ экологических

последствий добычи нефти и газа в Российской Федерации.

Характерными чертами «СКАНЭКС», на наш взгляд, являются следующие моменты: развитие сетевой формы организации бизнеса с ее лавинообразной динамикой; структурная перестройка рыночной экономики в плане возможностей формирования кластерной «кустовой» организации экономического пространства, т. е. особым образом организованный фрагмент рынка. О продвижении к кластерной организации свидетельствует специализация компании на реализации снимков для геопорталов. Так, снимки «СКАНЭКС» являются частью популярного сервиса «Яндекс. Карты». Для подготовки специалистов по работе со станциями «УниСкан» в России и странах СНГ был создан Учебный центр.

Перечисленные характеристики компаний, основанных на знаниях, являются наиболее весомыми в смысле последствий для экономической динамики и наиболее революционизирующими как для фирм, так и для рынков. В современных условиях фактором экономического развития является сама структурная организация рыночной экономики. Компании, подобные ИТЦ «СКАНЭКС», выполняют функции «точек роста» внутреннего рынка и базы международной экспансии для всей национальной экономики.

ИТЦ «СКАНЭКС» с первых дней своего существования пришел к пониманию необходимости взаимодействия с учреждениями образования и научными организациями. Так, начиная с 1991 г. школы, вузы и научно-исследовательские институты России и зарубежья получили возможность использовать разработанный в ИТЦ «СКАНЭКС» автоматизированный метеокомплекс (станция погоды), с 1992 г. — станцию «Лиана», с 1994 г. — станцию «Скан-Экс», а с 2002 г. — станцию приема и обработки спутниковой информации «Алиса» в образовательном процессе и осуществлении научно-исследовательских проектов в области метеорологии. С помощью таких станций изображения, передаваемые со спутников метеорологического назначения, могут приниматься непосредственно на компьютер в режиме реального времени, причем бесплатно. Работать с программами приема и обработки изображений может любой учитель и ученик, поскольку работа со станцией не требует специальной профессиональной

подготовки. Комплекты станций содержат подробные руководства по работе, а также методические пособия, которые включают как теоретические материалы, показывающие основные возможности использования космических снимков в образовательном процессе, так и разработку практических занятий.

Сегодня ИТЦ «СКАНЭКС», создав распределенную сеть наземных точек приема космической информации в РФ (на основе собственных приемных комплексов), стал одним из крупнейших, если не самым крупным центром по работе с подобной информацией в мире.

Центром созданы, поддерживаются и развиваются ведомственные сети станций приема спутниковой информации Росгидромета, МЧС, МПР России, а также региональные центры космического мониторинга на базе образовательных и научных учреждений. На технологиях ИТЦ «СКАНЭКС» основаны центры дистанционного зондирования Земли в Испании, ОАЭ, Вьетнаме, Нигерии, Иране, Казахстане. Имея подписанные лицензионные соглашения с операторами программ дистанционного зондирования Земли, ИТЦ «СКАНЭКС» обладает правами на предоставление sublicензий на прием данных владельцам наземных станций в России и странах СНГ, а также на поставку станций за рубеж. На основании дистрибьюторских и партнерских соглашений с мировыми операторами космических программ ИТЦ «СКАНЭКС» распространяет данные высокого и сверхвысокого разрешения с иностранных спутников.

Учитывая, что современное стремительное развитие и внедрение средств космического наблюдения Земли и ГИС-технологий требует подготовки современных высокопрофессиональных специалистов, ИТЦ «СКАНЭКС» за последние несколько лет обеспечил наземными станциями «УниСкан» более 20 вузов в России, Казахстане и Испании. На базе этих станций созданы научно-образовательные центры космического мониторинга, которые обеспечивают подготовку и переподготовку специалистов, обладающих современными знаниями в области дистанционного зондирования Земли и геоинформационных систем, обучение технологиям для поддержки принятия управленческих решений на основе спутниковой съемки в реальном времени. Такие специалисты будут с каждым годом все более востребованы как федеральными и региональными

структурами управления, так и на уровне отдельных предприятий (сейчас таких квалифицированных специалистов в России крайне мало). Другое направление деятельности на базе центров космического мониторинга — реализация фундаментальных и прикладных исследований по профильным направлениям научно-исследовательской деятельности. Кроме того, подобный центр позволяет максимально эффективно вести регулярное наблюдение за территорией своего и прилегающих регионов в режиме, близком к реальному времени, и отображать принятую станцией информацию на геопортале для ее дальнейшего анализа и принятия управленческих решений хозяйствующими субъектами в сфере природопользования, аграрном секторе, земельно-имущественных отношений, градостроительной практике, дорожном строительстве, создании инфраструктуры и др. Стоит отметить, что никакие данные, доступные через Интернет, не могут быть получены в таком режиме.

Так, по инициативе ИТЦ «СКАНЭКС» в Московском университете геодезии и картографии (МИИГАиК) при факультете прикладной космонавтики и фотограмметрии создан Инновационный научно-образовательный центр (ИНЦ) «Геомониторинг». В рамках работы ИНЦ предполагается разработка и внедрение широкого спектра образовательных программ, курсов, специальностей, адаптированных к актуальным потребностям субъектов инновационного бизнеса в квалифицированных кадрах в области геоинформатики, обработки данных дистанционного зондирования, фотограмметрии на основе современных технических средств и компьютерных технологий, а также создание и внедрение наукоемких технологий обработки данных дистанционного зондирования, изучения природных ресурсов, логистики, цифровой картографии и геоинформационных технологий.

В настоящее время компания продолжает работу еще над одним крупномасштабным проектом — планируется создать собственный микроспутник. Для этого предприятие зарегистрировало отдельную дочернюю компанию «Спутникс», которая в 2011 г. стала резидентом фонда «Сколково», и, таким образом, работает в рамках государственно-частного партнерства (частные инвестиции со стороны ИТЦ «СКАНЭКС, государственные со стороны фонда «Сколково»).

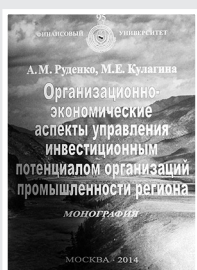
Таким образом, вопросы взаимодействия государства, бизнеса и образования в свете обсуждения организационных моделей развития России в последнее время вышли на первый план. Корректировка программ научных школ, федеральных и национальных исследовательских университетов, создание бизнес-инкубаторов на базе вузов — все это призвано дать возможность создания необходимой институциональной среды, в рамках которой будет развиваться национальная инновационная система. Сложность развития и внедрения отечественных технологий в области дистанционного зондирования Земли из космоса в систему образования обусловлена множеством проблем переходного периода, который пришелся как раз на последние 20 лет. В настоящее время, благодаря правильно расставленным руководством страны акцентам, начинаются прямой диалог и взаимодействие государства и бизнеса, в связи с чем у России появляется уникальный шанс реального построения экономики, основанной на знаниях, — человеческий и образовательный потенциал нашей страны, несмотря на все реформы, неисчерпаем.

Литература

1. Думная Н. Н. Два университета // Мир новой экономики. 2012. № 1–2.
2. Думная Н. Н. Проблема смены поколений в российской науке // Мир новой экономики. 2011. № 1.
3. Инновационный Центр «Сколково», официальный сайт — <http://community.sk.ru/>.
4. Кирцнер И. М. Конкуренция и предпринимательство; пер. с англ./под ред. А. Н. Романова. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2001.
5. Шумпетер Й. Теория экономического развития (Исследование предпринимательской прибыли, капитала, процента и цикла конъюнктуры) пер. с нем. В. С. Автономова и др. М.: Прогресс, 1982. С. 212.
6. Birch D., Medoff J. (1994): Gazelles. In: «Labor Markets, Employment Policy, and Job Creation» L. Solomon, A. Levenson (Eds.). Westview: Boulder, Co. P. 159–168.
7. Думная Н. Н. Компании, основанные на знаниях, как новые точки экономического развития // Банковские услуги. № 5. 2012.

КНИЖНАЯ ПОЛКА

НОВИНКИ ИЗДАТЕЛЬСТВА ФИНУНИВЕРСИТЕТА



Организационно-экономические аспекты управления инвестиционным потенциалом организаций промышленности региона: монография / А. М. Руденко, М. Е. Кулагина.
М.: Финансовый университет, 2014. 116 с. ISBN 978-5-7942-1177-1.

В данной монографии рассматриваются вопросы нормативно-правового регулирования инвестиционной и инновационной деятельности организаций, исследуется сущность инвестиционно-инновационной системы региона, приводится комплексная оценка инновационного и инвестиционного потенциала промышленности края, предлагаются направления развития инновационного и инвестиционного потенциала промышленности в субъекте Российской Федерации на основе совершенствования организационно-экономических аспектов управления региональными инвестициями. Издание предназначается для практикующих работников в области экономики и финансов, работников в области государственного и муниципального управления, преподавателей, аспирантов и студентов экономических вузов.

Экономическая безопасность. Определение понятий*

КАЗАНЦЕВ С. В.

д-р экон. наук, профессор, заместитель директора Института экономики и организации промышленного производства СО РАН, главный научный сотрудник Финансового университета, Москва

E-mail: *kzn-sv@yandex.ru*

Аннотация. Понятия экономической безопасности многозначны, а наука требует строгости. От точности понятий во многом зависит обоснованность формулируемых с их помощью выводов. Содержание понятий раскрывается в определениях. Автор данной статьи предлагает подход к определению системы понятий, используемых в исследованиях вопросов экономической безопасности, в основе которого лежат последовательное выведение понятий из некоторой их исходной группы и объяснение смысла терминов в системе понятий и определений. При формулировании определений принципиальным, по мнению автора, является метод их построения. Важны соответствие терминов некоторым принципам их выработки и единая техника выведения производных понятий. Автор стремился так определить основные понятия, чтобы в дальнейшем их можно было квантифицировать. Предлагаемые в статье определения соотносятся с встречающимися в отечественной литературе, обсуждаются их сходство и различие.

Ключевые слова: безопасность, защищенность, определение, понятие, угроза.

Economic security. Definitions of notions

KAZANTSEV S.V.

PhD in Economics, Professor, Deputy Director of Institute of Economics and Industrial Engineering, Siberia Branch of the Russian Academy of Sciences, Chief researcher in Financial University

Abstract. The notions of economic security have many meanings, but the sciences require exactness. The validity of the conclusions largely depends on the accuracy of terms and notion, which were used to receive these conclusions. The meaning of notions is revealed in their definitions. The author of this article offers an approach to define a system of notions used in the research of questions of economic security. The approach is based on step-by-step notions defining starting from a group of initial (starting) notions and on an explanation of the meaning of terms in the system of concepts and definitions. According to the author, method of construction of notions is fundamental when formulating their definitions. It is important that terms match to certain principles of their formation and the use of uniform technique of derivative notions deriving. The author tries to define basic notions in such a way, that they could be quantified. The proposed definitions are compared with occurred in the domestic literature, their similarities and differences are discussed.

Keywords: definition, notion, protection, security, threat.

Система понятий

Понятие — «это необразное, выраженное в слове отражение действительности. Оно обретает свое реальное мыслительно-речевое бытие лишь в развертывании определений, в суждениях, в составе

определенной теории» [1]. Раскрыть содержание понятия — значит дать его определение. Смысл (содержание) слова раскрывают с помощью других слов, значение которых, в свою очередь, также объясняют словами, отличными от объясняемого. При этом по-

* Материал подготовлен на основе результатов работы по Приоритетному направлению научных исследований IX.87. «Разработка стратегии трансформации социально-экономического пространства и территориального развития России», Проект IX.87.1.3. «Экономическая защищенность субъектов Федерации: оценка, влияние на экономическую безопасность России».

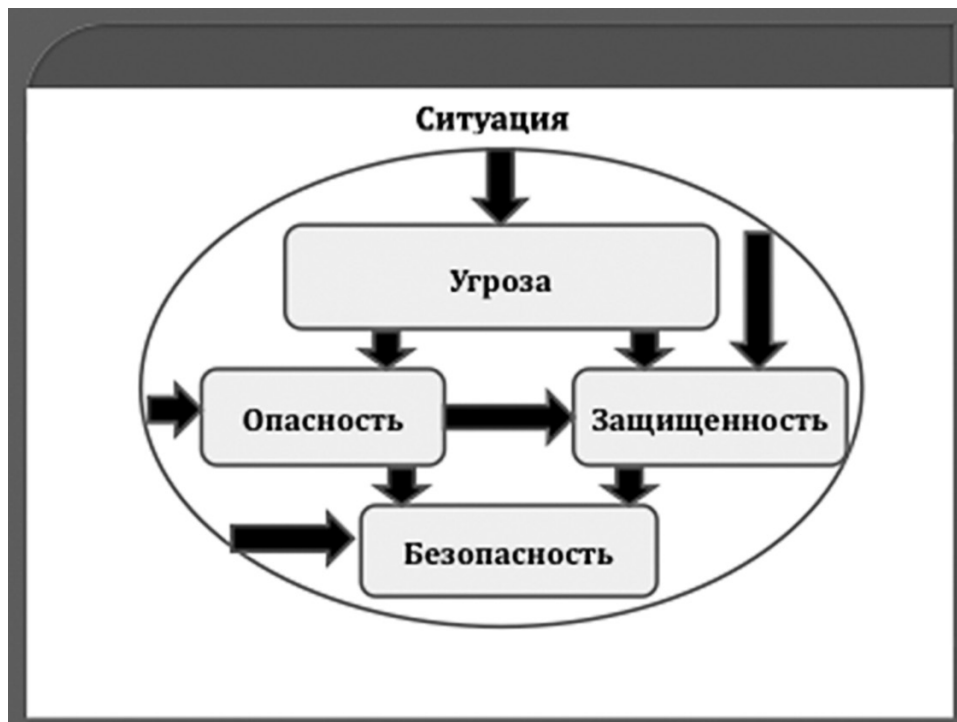


Схема развертывания понятий

дразмевается, что смысл последних ясен без разъяснений.

Задумка автора состоит в том, чтобы минимизировать число понятий, с помощью которых будут определяться другие участвующие в исследовании термины. Признание возможности построения одних понятий на основе других выступает исходным предположением настоящего исследования. Существование такой возможности подтверждено практикой построения составных (производных) понятий на основе элементарных (исходных).

Определяемые понятия, по мнению автора, должны удовлетворять следующим требованиям [2]:

1) требование достаточности. В раскрытии смысла понятия участвует минимальное число опорных понятий;

2) требование ясности. Смысл определяющих понятие слов (исходных, опорных терминов) должен быть ясен и понятен;

3) требование однозначности. Понятие не должно допускать неоднозначного толкования;

4) требование индивидуальности. Смысл понятия должен четко отличаться от смысла других понятий;

5) требование полноты. Понятие должно позволять с достаточной для конкретной цели (области) его применения четкостью (строгостью) различать и (или) описывать определяемые им объекты;

6) требование необходимости. Исключение из определения понятия хотя бы одного из его опорных понятий или замена хотя бы одного из них другим, неэквивалентным по смыслу понятием, нарушает, как минимум, одно из следующих требований: однозначности, индивидуальности, полноты;

7) требование объема. Добавление в определение понятия хотя бы одного опорного понятия либо нарушение хотя бы одно из сформулированных выше требований, либо переводит данное понятие из родового в видовое (из ранее определенного множества выделяет некоторое подмножество).

Предлагается следующая логика развертывания основных (базовых) понятий. В качестве исходного в настоящем исследовании принято понятие «объект» — как часть реальности, включающая в себя и деятельность как поведение живых организмов, осуществляемое для их сохранения и развития. Здесь под «реальностью» понимается все существующее в форме материи и продуктов сознания. При таком толковании реальности под определение объекта попадают и субъекты, такие как индивид, группа лиц, физические и юридические лица, хозяйствующие субъекты, общество и т.д. и продукты их сознания.

Производным от «объекта» является понятие «ситуация». С помощью этих двух понятий объясняется термин «угроза». Понятия «ситуация» и «угроза» участвуют в определении терминов «опасность»



и «защищенность». На основе последних и ситуации строится понятие «безопасность» (см. рисунок).

Схема развертывания понятий

Использование составленных таким образом понятий для описания (обозначения) классов объектов и действий, для которых истинны содержания этих понятий, или их применение в качестве родовых имен (терминов) представителей понятий позволит обеспечить единообразие терминологии, толкования и понимания суждений. Это важно, поскольку в отечественной литературе встречаются несовпадающие трактовки терминов. Так, экономическая безопасность определяется как:

1. Защищенность экономики.
2. Совокупность некоторых условий, позволяющих успешно развиваться стране или экономике.
3. Некоторое состояние экономики; юридических, экономических отношений; организационных связей; материальных и интеллектуальных ресурсов предприятия.
4. Способность экономики что-либо обеспечивать.
5. Система мер, обеспечивающих защиту, и т.д.

Развертывание понятий

Ситуация. Для выработки производных (составных) понятий дадим формализованное представление объекта. Для этого состояние каждого объекта i [$i = 1, 2, \dots, I(t)$] в момент или отрезок времени t ($t = 1, 2, \dots, T$) опишем набором признаков $a_{i,j}(t)$, где $j = 1, 2, \dots, J(i, t)$ — индекс признаков.

В общем случае количество объектов $I(t)$ и число признаков каждого из них $J(i, t)$ могут меняться во времени: одни появляются, другие исчезают. Признание исторического характера количества объектов и числа признаков — наше второе предположение.

Не умаляя общности, положим $I = \max_t \{I(t)\}$, $J = \max_{i,t} \{J(i, t)\}$ и примем $a_{i,j}(t)$ равным нулю, если в момент или отрезок времени t отсутствует либо объект i , либо признак j . Тогда состояние каждого объекта описывается вектором $[a_{i,1}(t), a_{i,2}(t), a_{i,3}(t), \dots, a_{i,j}(t)]$, и все множество объектов можно представить в виде матрицы $A(t) = \{a_{i,j}(t)\}$.

Вектор $a_i(t) = \{a_{i,1}(t), a_{i,2}(t), a_{i,3}(t), \dots, a_{i,j}(t)\}$ назовем ситуацией на объекте i в отрезок времени t , а набор признаков объектов $A(t)$ — общей ситуацией в отрезок времени t . Содержательно это означает, что ситуация есть фиксированное состояние объекта (объектов) в некоторый момент или отрезок времени.

Изменение множества признаков ситуации $[a_i(t)]$ — на объекте или $A(t)$ — общей ситуации] с момента (отрезка) t_1 времени до момента (отрезка) t_2 времени назовем изменением ситуации за время $t_2 - t_1$.

Примем, что все рассматриваемые признаки объекта квантифицируемы. На первый взгляд это кажется довольно сильным допущением. Однако практика показывает, что и качественные показатели либо сводят к числу посредством приписывания им некоторого количественного показателя их значимости (веса), либо их ранжируют, т.е. ставят в соответствие число, обозначающее позицию показателя в их некоторым образом упорядоченном списке, либо используют функцию отображения из аппарата нечетких множеств и т.д. Даже цвет можно представить числом — длиной электромагнитной волны. В целом, изучением, разработкой и реализацией методов количественной оценки качества занимается квалиметрия.

Когда всем характеристикам исследуемого объекта поставлены в соответствие числа, для их сравнения можно использовать применяемые в матричной алгебре действия и измерители.

Введенное нами понятие ситуации не содержит внутреннего критерия: того, хороша оно или нет, желательна или нежелательна, благоприятна или неблагоприятна. Такого критерия нет и в понятии «изменение ситуации». Данный критерий обычно либо устанавливается объектом, вышестоящим по отношению к рассматриваемому, либо выводится из целей, задач, идеала эволюции самого объекта.

Будем считать, что существует критерий, по которому можно определить хорошие (желательные, полезные, выгодные и т.п.) и все плохие (нежелательные, вредные, невыгодные и т.п.) изменения признаков. Причины существования такого критерия здесь не обсуждаются. Изменения рассматриваются по отношению к некоторому фиксированному состоянию. В качестве последнего может выступать как одно из прошлых состояний объекта, так и определенное как целевое (желательное) состояние, в котором данный объект еще не находился.

Ухудшение по некоторому критерию значений признаков, характеризующих состояние объекта, будем называть ухудшением ситуации или (как синоним) изменением ситуации к худшему. Отметим, что ухудшением значений признаков может быть признано и замедление скоростей их улучшения ниже некоторых величин, установленных для каждого признака, или для их групп, или для всех



признаков. Подходы к формализованному представлению ухудшения ситуации будут рассмотрены ниже, а пока введем несколько определений.

Производные понятия. Угроза некоторому объекту i (группе объектов $i \in \Omega$) есть ситуация, приводящая к ухудшению ситуации на данном объекте (группе объектов).

Объект или группу объектов, являющихся носителем ситуации, приводящей к ухудшению ситуации на некотором объекте или группе объектов, назовем источником угрозы или (как синоним) угрожающим объектом. (Принятое здесь понятие объекта включает в себя субъектов и их деятельность.) Объект (группу объектов), где ситуация может ухудшиться в результате существования источника угрозы, будем называть объектом (группой объектов) угрозы (синонимы: объект, которому угрожают; группа объектов, которым угрожают).

Можно выделять разные виды объектов угрозы, например:

- конкретный объект — индивид, хозяйствующий субъект, бюджет, валюта, политический строй и т.д.;
- группа объектов — экономика, окружающая среда, население, экспортеры, производители, потребители и т.д.;
- объект природы — пожар, землетрясение, извержение вулкана, небесное тело и т.д.;
- рукотворный объект — компьютерный вирус, хакерская атака, рейдерский захват и т.д.;
- социальный объект — человек, финансовый, банковский и экономический кризисы, дефолт, конъюнктура рынка и т.п., а также другие виды объектов.

При рассмотрении угрозы с точки зрения ее источника можно говорить об угрозе со стороны некоторого объекта или группы объектов. Например: угроза от экстремистов, эмигрантов и мигрантов; отдельной страны, организации или группы, союза; конкретного объекта природы, процесса, действия и т.д.

В зависимости от места, времени и природы ситуации также можно определить несколько видов угроз: внутреннюю, внешнюю, потенциальную, мнимую, реальную и др.

Будем называть угрозой объекту внутренней, если положение, в результате которой ситуация на нем может ухудшиться, сложилась на этом самом объекте. В противном случае угроза будет называться внешней по отношению к данному объекту. Общую ситуацию, в результате которой может ухудшиться

обстановка на отдельно взятом объекте или множестве объектов, назовем системной угрозой.

Ситуацию, ухудшившую положение на некотором объекте или группе объектов, назовем реализованной угрозой, а ситуацию, которая еще только может возникнуть и привести к ухудшению условий на одном или нескольких объектах, — потенциальной угрозой. Если ситуация, ведущая к нежелательным изменениям, скрыта, не осознана, не ожидаема, ее можно называть скрытой угрозой.

Некоторые из описанных видов угроз могут пересекаться. Так, ранее возникшая угроза может быть как скрытой, так и системной; внешняя — мнимой или реальной, а скрытая — осуществляемой. Для выражения случаев пересечения и объединения разных вводов угроз следует использовать составные понятия. Например, «потенциальная внутренняя угроза» — сочетание признаков времени и места; «ранее возникшая мнимая угроза» — объединение признаков времени и природы, «скрытая системная угроза» — признаки природы и места; «реализованная внешняя угроза» — признаки характера и места и т.п.

Поскольку объект можно рассматривать с очень многих точек зрения, позиций, сторон и т.д., приведенный перечень видов угроз не является закрытым и может быть расширен. В частности, скрытой угрозе естественно противопоставить явную. Классифицировать угрозы можно и по их влиянию друг на друга, вероятности осуществления, масштабу ущерба, субъективному восприятию объектом угрозы или защитником и так далее до бесконечности.

Следующим в списке развешиваемых нами понятий выступает термин «опасность». Его мы определяем как ситуацию, позволяющую возникнуть угрозе. Наличие опасности не влечет необходимости возникновения угрозы. Оно лишь указывает на то, что угроза может появиться. Говоря по-другому, опасность — это условие, которое делает возможным появление угрозы. Такое «условие» в нашей терминологии есть некоторое состояние объекта, т.е. «ситуация».

Объект или группу объектов, являющихся носителем ситуации, позволяющей возникнуть угрозе, назовем источником опасности.

Лишить источник угрозы возможности полностью или частично ухудшить ситуацию на некотором объекте (группе объектов) значит полностью или частично защитить этот объект. Теоретически защитить объект можно по-разному:

- 1) устранить источник угрозы;



Составные понятия термина «защищенность»

Определение	Составляющие понятия		
	ситуация	угроза	опасность
Защищенность объекта – способность объекта противостоять угрозам с сохранением возможности выполнять свои основные функции и задачи в штатных и нештатных ситуациях [3]	Способность объекта	Угрозы	Невозможность для объекта выполнять его основные функции и задачи
Защищенность объекта (системы) – способность предотвратить угрозу, противостоять ей с сохранением возможности выполнения объектом (системой) своих функций и задач [4]	Способность предотвратить, противостоять	Угроза	Невозможность для объекта (системы) выполнять его (ее) функции и задачи
Защищенность территории – ограждение от посягательств и нежелательного воздействия других государств, от действия сил, способных нанести существенный ущерб ее населению, хозяйствующим на ней субъектам, животному и растительному миру, природной среде и климату [5]	Ограждение от посягательств и нежелательного воздействия	Нежелательное воздействие других государств	Существенный ущерб населению, хозяйствующим субъектам, животному и растительному миру, природной среде и климату

Источник: таблица составлена автором.

2) не позволить возникнуть опасности без устранения источника угрозы, т.е. не дать опасности возможности перерасти в угрозу, а потенциальной угрозе стать реальной;

3) полностью или частично помешать осуществлению реальной угрозы.

Безопасность объекта — это отсутствие опасности, а при ее наличии — ситуация, позволяющая полностью или частично защитить этот объект, т.е. обеспечить его полную или частичную защищенность. Неслучайно поэтому безопасность объекта часто определяют как его защищенность или состояние защищенности.

Если слово «безопасность» встречается без указания объекта, его толкование не требует участия понятия «защищенность» и может быть объяснено с помощью одного термина — «опасность» (последний, напомним, является производным от понятия «ситуация»): безопасность есть отсутствие опасности.

Отметим, что понятие «защищенность», трактуемое нами как ситуация, позволяющая полностью или частично защитить объект, предполагает наличие ситуации, от которой надо защищаться, — угрозы. Поэтому оно является лишь частью понятия «безопасность», включающего в себя и отсутствие угрозы. Ситуацию, не позволяющую полностью или частично защитить объект, назовем соответственно полной или частичной незащищенностью данного объекта.

Действия по созданию ситуации, при которой отсутствует опасность, а при ее наличии — по защите объекта, назовем обеспечением безопасности объекта.

Итак, все представленные на *рисунке* понятия определены. Мы определили угрозу объекту как ситуацию, приводящую к ухудшению ситуации на данном объекте. Иначе говоря, как производное понятие от понятий «ситуация», «ухудшение», «объект», или как функцию (F) от трех аргументов:

$$\text{угроза} = F(\text{ситуация}, \text{ухудшение}, \text{объект}).$$

Понятие «опасность» у нас выражено через понятия «ситуация» и «угроза». Опасность — ситуация, позволяющая возникнуть угрозе. Принципиальной характеристикой ситуации, входящей в наше определение опасности, является возможность возникновения угрозы:

$$\text{опасность} = F_1(\text{ситуация}, \text{угроза}),$$

где F — некоторая функция; ситуация и угроза — ее аргументы.

Мы рассматриваем защищенность как ситуацию, лишаящую угрозу возможности полностью или частично ухудшить положение на некотором объекте (группе объектов), т.е. позволяющую полностью или частично защитить объект (группу объектов). В это



определение в явном виде входит понятие «ситуация», подразумевается угроза (то, от чего надо защищать) и в неявном виде присутствует понятие опасности — ситуации, позволяющей возникнуть угрозе:

$$\text{защищенность} = F_2 (\text{ситуация, угроза, опасность}).$$

В приводимых в отечественной литературе определениях защищенности понятие опасности в явном виде также отсутствует. Оно опосредованно входит в него, участвуя в определении термина «угроза», а также в качестве характеристики такой угрозы (см. таблицу).

Относительно первого из приведенных в таблице определений заметим, что в общем случае для защищенности объекта вовсе не обязательно, чтобы защищаемый объект был способен противостоять угрозам. Это может сделать другой, отличный от него объект (или субъект). Последнего назовем защищающим (синоним — защитник). Недостатком второго определения, на наш взгляд, является отсутствие указания того, кто «способен предотвратить угрозу».

Смысл понятия «безопасность объекта» мы раскрываем через три термина: «ситуация», «опасность», «защищенность»:

$$\text{безопасность} = F (\text{ситуация, опасность, защищенность}).$$

Все они в том или ином виде присутствуют в принятых в отечественной литературе определениях безопасности.

Сопутствующие понятия. Понятия «защищать», «защищенность» тесно связаны с группой сопровождающих их понятий. Назовем те из них, которыми обычно оперируют при обсуждении вопросов безопасности, защиты и защищенности.

Понятия «защищать», «защищенность», «безопасность» подразумевают наличие объекта, который защищают, объекта, который защищает, и ситуации, от которой защищают.

Первый из них назовем защищаемым объектом, второй — защищающим, или защитником. Объект, который одновременно оказывается защищаемым и выступает защитником (единственным или одним из них), будем называть защищающимся. В общем случае защищаемый и защитник не обязаны совпадать.

Защита осуществляется с помощью некоторых объектов — это средства защиты (или защитные средства). Приемы и методы, стратегию и тактику,

время и место применения средств защиты назовем приемами, методы — стратегией, тактику защиты (защищаемого) — временем и местом применения (использования) средств защиты.

По признаку времени осуществления защищенность и безопасность можно характеризовать как временную (разовую, краткосрочную, среднесрочную, долгосрочную) и постоянную. По критерию полноты (масштаба, охвата) защищенность и безопасность можно описать как частичную, полную, локальную, всеобъемлющую и т.д.

Защиту (безопасность), осуществляемую несколькими объектами, называют коллективной защитой (безопасностью).

В заключение отметим, что в отечественной литературе встречаются как случаи, когда прилагательное при слове «безопасность» характеризует защищаемый объект, так и случаи, когда оно указывает на источник опасности. В результате возникает опасность нарушения сформулированного выше требования однозначности.

Для исключения возможной двойственности толкования терминов предлагаю следующее правило. Защищаемый объект называть после слова «безопасность», а не намекать на него прилагательным, характеризующим безопасность (точнее, ее вид, тип, характер). Например, использовать выражения: «безопасность экономики», «безопасность экологии», «безопасность информационной среды». Содержательное отличие этих словосочетаний от понятий «безопасная экономика», «безопасная экология» и «безопасная информация», как мне кажется, понятно. Вероятно, такое словоупотребление повышает уверенность в том, что разные люди поймут термины в одном и том же смысле.

Литература

1. <http://ru.wikipedia.org/wiki/>
2. Казанцев С.В. Экономическая защищенность регионов России. Новосибирск: ИЭОПП СО РАН, 2014.
3. Словарь терминов МЧС, 2010 // URL: <http://slovari.yandex.ru/>
4. Абдурахманов М.И., Баришполец А.А., Манилов В.Л., Пирумов В.С. Геополитика и национальная безопасность. Словарь основных понятий и определений. М.: Друза, 1998. С. 75.
5. Казанцев С.В. Экономическая безопасность и оценка экономической защищенности территории // Регион: экономика и социология. 2010. № 3. С. 42.



Теория государства в российской экономической науке XX и XXI вв.: интеллектуальные традиции и современные проблемы (часть 2)

КАРАМОВА О.В.

канд. экон. наук, доцент кафедры «Микроэкономика» Финансового университета

E-mail: lelia_apa@mail.ru

Аннотация. В статье говорится о начале становления новых теорий в отечественной экономической науке, о поиске теоретической модели российского государства, который ведется российскими экономистами в разных направлениях. Автор знакомит читателей с теорией институциональных матриц, разработанной С.Г. Кирдиной, согласно которой российская государственная экономическая политика должна основываться на особенностях национальной экономики. Также рассматривается другая теория развития государства — институциональная концепция истории российской государственности на основе изучения институтов «власти-собственности». Приводятся и теории, разработанные российскими экономистами Б.Н. Кузык и Ю.В. Яковцом, теория С.Ю. Глазьева, которую он описал с позиций длинных волн Кондратьева и смены технологических укладов, а также теория самоорганизации и синергии. В конце статьи автор делает выводы, подводя итог анализу развития теории государства в российской экономической науке.

Ключевые слова: теория государства, российская экономическая наука, инновационное развитие, теория институциональных матриц, институциональная концепция.

The theory of the state in Russian economic science in XX–XXI centuries: intellectual traditions and modern problems (part 2)

KARAMOVA O. V.

PhD in Economics, Assistant Professor Financial University

Abstract. The article is devoted to the beginning of new theories forming in native economic science, to the theoretical model of Russian state research that is conducted by Russian economists of various directions. The author presents S.G. Kirdina's theory of institutional matrixes and its main idea that Russian economic policy should be based on the particularities of the national economy. Then the author also researches another state development theory, that of institutional concept of Russian state history based on research of «state-property» institutions. The theories of Russian economists B.N. Kuzyk and Yu. V. Yakovets, the theory formed by S. Yu. Glaziev from the perspective of Kondratiev's long waves and change of technological structures, and also the theory of self-organization and synergy are outlined, too. At the end the author concludes the analysis of the development of the theory of state in Russian economic science.

Keywords: the theory of state, Russian economic science, innovation development, the theory of institutional matrixes, institutional concept.

Методология, онтология

Кризис политической экономии социализма и теории государства стал началом становления новых теорий в отечественной экономической науке. Российские экономисты осуществляют поиск теоретической модели российского государства в разных направлениях. В современных условиях стало понятно, что модели, основанные на *mainstream economics*, не в состоянии дать ожидаемые результаты в неравновесных и переходных системах. Рос-

тической модели российского государства в разных направлениях. В современных условиях стало понятно, что модели, основанные на *mainstream economics*, не в состоянии дать ожидаемые результаты в неравновесных и переходных системах. Рос-



сийская экономическая наука движется в направлении преодоления односторонности экономической теории, поскольку разработка сбалансированной государственной экономической политики возможна при опоре на альтернативные парадигмы — институциональную, неоклассическую, неомарксистскую [1].

Достижения институциональной и эволюционной школ позволяют по-новому взглянуть на проблему экономической теории государства.

Российская институциональная школа разрабатывает теорию государства по следующим направлениям.

- Теория институциональных матриц [2].
- Теория власти-собственности [3].
- Теории государственного институционального регулирования.

Эволюционно-институциональная школа поддерживает системную роль государства в экономике¹. Роль государства заключается в активном влиянии на институциональную среду, поскольку спонтанная селекция институтов далеко не всегда отбирает лучшие, оптимальные варианты.

В соответствии с теорией институциональных матриц², разработанной С.Г. Кирдиной [2], российская государственная экономическая политика должна основываться на особенностях национальной экономики. Теория институциональных матриц С.Г. Кирдиной дает оригинальную трактовку государства с точки зрения его роли и функций в экономике. Концепция об институциональных матрицах X и Y отличается от существующих теорий государства. Это принципиальное отличие заключается в следующих основных моментах.

Методологический подход с позиций междисциплинарного синтеза позволил выйти за рамки сложившегося в экономической теории узкопрофессионального анализа государства. Хотя автор называет свой метод институциональным, от метода экономических институциональных исследований

он отличается, поскольку терминология, понятийный аппарат, логика доказательств, ядро теоретической схемы являются оригинальными, дополняющими институциональный анализ. Данный методологический подход можно было бы охарактеризовать как *постинституциональный* метод научного исследования, который прекрасно представляет постнеклассический этап развития теории государства в российской экономической науке.

С.Г. Кирдина выделяет два идеальных типа качественно различных институциональных матриц, агрегирующих в себе реальное многообразие социальных связей общества — X- и Y-матрицы. На этих матрицах основаны две принципиально различные модели государства, свойственные разным нациям. Существующие до сих пор теории экономических систем рассматривали противоположные элементы в моделях государства: формационный подход К. Маркса выделял капиталистическое и социалистическое классовые государства; теория экономического порядка В. Ойкена [5] предполагала противоположную государственную политику в условиях рыночного и централизованно управляемого хозяйства; в рамках теории общественного выбора Дж. Бьюкенен [6] разграничил модели защитительного и производительного государства. В теории институциональных матриц С.Г. Кирдина выдвинула и доказала смелый тезис о самостоятельности двух моделей, существующих в условиях самоорганизации. Данный тезис является теоретической базой для создания двух моделей программ экономической политики государства. Этот теоретический подход продолжает традиции российской экономической науки, настаивающей на создании самостоятельной экономической теории для восточных, «незападных» стран. Методологической основой теории X и Y экономик является «признание сложности и неравновесности мира, понимание несводимости микро- и макроуровней, нелинейности протекающих процессов» [7].

Выделение трех базовых институтов X- и Y-экономик дает содержательную характеристику экономической роли государства.

Для X-матрицы характерны следующие базовые институты:

- в экономической сфере — институты редиистрибутивной экономики (термин К. Поланьи). Сущностью редиистрибутивных экономик является обязательное опосредование Центром движения ценностей и услуг, а также прав по их производству и использованию;

¹ Л. И. Абалкин отмечал: «Сама жизнь диктует поиск новых подходов и нетрадиционных решений. Отсюда растущий интерес к институционально-эволюционной теории и потребность в органическом включении ее достижений в целостную систему экономической науки» [4].

² Институциональная матрица (от лат. *matrix*, что значит основа, первичная модель) представляет собой систему базовых институтов, связывающих в одно целое экономику, политику и идеологию, обеспечивающую функционирование общества как целого. Институциональная матрица лежит в основе меняющихся эмпирических состояний конкретного общества и постоянно воспроизводится.



- в политической сфере — *институты унитарного (унитарно-централизованного) политического устройства*;

- в идеологической сфере — *институты коммунистической идеологии*, основное содержание которой состоит в доминировании коллективных, общих ценностей над индивидуальными, приоритете Мы над Я.

С.Г. Кирдина считает, что X-матрица характерна для России, большинства стран Азии и Латинской Америки, она же характеризует Y-матрицу как имеющую следующие базовые институты:

- в экономической сфере — *институты рыночной экономики*;

- в политической сфере — *институты федерального (федеративно-субсидиарного) политического устройства*;

- в идеологической сфере — *институты субсидиарной идеологии*, в которых закрепляется доминирующее значение индивидуальных ценностей по отношению к ценностям сообществ более высокого уровня, которые соответственно имеют субсидиарный, подчинительный по отношению к личности характер, т.е. в идеологических институтах закрепляется приоритет Я над Мы. Y-матрица характеризует общественное устройство большинства стран Европы и США. Теория институциональных матриц С.Г. Кирдиной, с одной стороны, развивает и продолжает традицию российской экономической науки, с другой стороны, дает более объективное и глубокое объяснение национального своеобразия российского государства. В соответствии с теорией С.Г. Кирдиной Россия не обособливается в некое исключительное, избранное явление, а рассматривается как один из примеров X-экономики. Включение анализа российского государства в систему институциональных матриц X и Y делает возможным выявление глубинных экономических и социальных закономерностей, которые обусловлены не только национальным менталитетом, но и спецификой институциональной системы X-экономик.

Однако неразрешенным моментом в теории институциональных матриц является проблема классификации государств и отнесения их к матрице X или Y. В рамках теории С.Г. Кирдиной не выработано четкой научной методики классификации государств.

Важной проблемой анализа X- и Y-экономик является проблема их эволюции и взаимодействия. Остается открытым вопрос, возможно ли в ходе исторически-поступательного развития постепенное превращение и перерождение одного типа экономики в другой? Ответ на этот вопрос

имеет принципиальное теоретическое и практическое значение. Бурное реформирование в государствах постсоциалистического пространства и развивающихся стран предьявляет требование научной разработки адекватной государственной политики. Определение принадлежности экономик к матрице типа X и Y превращается в ключевую и исходную задачу государственной политики. В долгосрочном временном горизонте не менее важной является проблема возможного качественного преобразования институциональной системы. С нашей точки зрения, переход государства из одной матрицы в другую невозможен в рамках сохраняющейся цивилизации. Смена связана с возникновением новой не просто государственности, а цивилизации.

Российская государственная политика в качестве теоретической базы должна иметь X-экономику, которая основывается на «устойчивых институциональных состояниях (аттракторах)».

Другим заслуживающим внимания направлением теории государства является *институциональная концепция истории российской государственности на основе изучения институтов «власти-собственности»* [8, с. 24–67]. «Власть-собственность — это такой институт собственности, при котором доступ к ресурсам зависит от принадлежности субъекта к государственной иерархии. Выстраиваемая таким образом система экономических отношений весьма далека от современных рыночных экономик, причем как западных, так и восточных» [9].

Изучение институциональной истории российской государственности привело к пониманию сложившихся особенностей национальной экономики, которые заключаются в том, что «мобилизационно-коммунальная среда российской цивилизации и сильное влияние восточных институтов создавали доминирующие предпосылки для развития институтов «азиатского способа производства», однако сохранялись возможности и для развития феодальных институтов. На протяжении XIII–XVII вв. шло активное противоборство между четырьмя моделями российского государства — московской, литовской, новгородской и казацкой» [8, с. 24]. Исследование российской государственности в терминах «власть-собственность» позволит дать теоретическую оценку процессу создания государством зрелых рыночных институтов, среди которых главнейшую роль играет институт частной собственности. Функции российского государства в рамках институциональной теории расширяются

и направлены на формирование институциональной среды инновационной экономики, правового регулирования, социальных реформ и гражданского общества.

Методология исследования отношений «власти-собственности» основана на принципах холизма, историзма, нелинейности исторических процессов, антропологии и институционализма. Теоретическая модель «власти-собственности» направлена на раскрытие сущностных черт и особенностей российской государственности, но при этом данная модель не отражает возможного направления развития государственного экономического регулирования как системы. Кроме институционального направления, теория государства в российской экономической науке разрабатывается по следующим научным направлениям.

- Теория циклизма и социодинамики.
- Теория систем, самоорганизации и синергии.
- Философия хозяйства.
- Либеральные концепции государственного регулирования.

Однако следует отметить, что к новаторским теоретическим моделям российского государства на постнеклассическом этапе экономической науки возможно отнести и институциональные теории.

Традиции российской школы циклизма и социодинамики проявились в теории государства, которая напрямую связана с технологическими и социальными циклами [10]. Разработанный российскими экономистами Б.Н. Кузык и Ю.В. Яковцом интегральный макропрогноз инновационно-технологической и структурной динамики российской экономики на перспективу до 2030 г. предполагает усиление влияния государства, поскольку ему отводится стратегическая роль в реализации инновационной стратегии. Государству отводится роль системного интегратора, который должен стать ведущим фактором инновационного развития экономики. В разработке теории государственной политики экономисты опирались «на теорию предвидения Н.Д. Кондратьева, цивилизационный подход П.А. Сорокина и балансовые макромоделли В.В. Леонтьева, системно развитые применительно к условиям XXI века. Прогнозно-аналитические расчеты произведены с использованием воспроизводственно-циклической и геоцивилизационной макромоделей, цивилизационной матрицы» [11].

Однако недостатком данной модели является слабая проработанность механизма реализации государственной политики, отсутствие дорожной карты.

С позиций длинных волн Кондратьева и смены технологических укладов государственную политику долгосрочного экономического развития описал российский экономист С.Ю. Глазьев. С его точки зрения, «Важной предпосылкой успешного выхода на новую длинную волну экономического роста является научно обоснованная стратегия развития нового технологического уклада в российской экономике, которая должна сочетать: стратегию лидерства в тех направлениях, где российский научно-промышленный комплекс имеет технологическое превосходство, стратегию догоняющего развития в направлениях со значительным отставанием и стратегию опережающей коммерциализации в остальных направлениях» [12]. С.Ю. Глазьев особенностью нового технологического уклада связывает с его гуманитарным характером. Три отрасли составляют треть ВВП российской экономики. Одной из самых больших отраслей, являющихся носителем нового технологического уклада, становится здравоохранение, в котором происходит научно-техническая революция, поскольку отрасль «потребляет в нарастающих объемах достижения геномной инженерии и клеточных технологий» [13]. Второй по значимости отраслью в становлении нового «гуманитарного технологического уклада» становится образование, потребляющее информационно-коммуникационные технологии. Третья отрасль — наука. Глазьев отмечает: «Роль государства и государственной политики в модернизации важна не только в связи с крупными инвестициями, которые требуются для перехода к новому технологическому укладу, но она очень важна еще и исходя из структуры этого уклада: его несущие отрасли традиционно и в прошлом, и в настоящем, и в будущем предполагают доминирующую роль государства» [13]. Модель государственного регулирования, разработанная Глазьевым, основана на методологии холизма, системности, ценностных принципах, свойственных дискурсу российской экономической науки.

В современной российской экономико-теоретической науке сформировался научный *подход к исследованию государства с позиций теории самоорганизации и синергии*. Наибольший вклад в разработку теории государства с методологических подходов сложных систем внесли В.В. Василькова, Л.П. Евстигнеева, Р.Н. Евстигнеев, Г.Б. Клейнер, С.П. Курдюмов, Г.Г. Малинецкий, Г.И. Рузавин, С.Ф. Серегина, А.И. Субетто, Ф.И. Шамхалов. В соответствии с концептуальными подходами данного научного направления государство и его взаимодействие с экономикой рассматриваются с позиций сложных социальных

систем. С.Ф. Серегина рассматривает государство как формальный институт, возникший в процессе эволюции, который выполняет «функции координации, согласования действий как отдельных граждан, так и подсистем общества с тем, чтобы в момент обострения неустойчивости избежать распада системы в целом, а в лучшем случае — способствовать ее дальнейшему успешному развитию» [14]. Роль государства заключается в создании формальных институтов, которые ограничивают альтернативные варианты поведения экономических агентов.

Таким образом, *третий, постнеклассический этап развития теории государства в российской экономической науке (90-е гг. XX — начало XXI вв.)* основан на методологическом принципе рефлексии. Он начался с переоценки марксистских и неоклассических теорий государства. Возникают новые направления, к которым можно отнести институциональную теорию государства в условиях экономической трансформации, теорию государственного институционального регулирования, теорию собственности, теорию институциональных матриц.

Особенностью изучения государства на третьем, постнеклассическом этапе является то, что преодолевается метод «черного ящика». Происходит «взлом черного ящика», и начинается изучение процессов внутри государства, а не только внешних вызовов и готовых программ государственного регулирования. Теория государства в экономико-теоретической науке дополняется большим количеством конкретных дисциплин, изучающих самые разные аспекты государства. Третий этап развития теории государства характеризуется разными экономическими школами с присущими им онтологическими и методологическими подходами. Спецификой является еще большее расширение предмета, выход на междисциплинарный синтез, большая терпимость к другим научным взглядам. С точки зрения объект-субъектного подхода, научный метод предусматривает включенность субъекта в объект исследования. Это приводит к усилению ценностного, мировоззренческого подхода в научных исследованиях и ослаблению идеологизированности науки.

Процесс становления современной российской институциональной системы в рамках новой государственности с традиционными древнейшими и новейшими импортированными институтами находится в самом разгаре. Поэтому современная российская экономическая теория государства отражает всю сложность исторического периода. Можно констатировать поисковый характер научных

исследований, многообразие научных направлений и методов исследования.

Подводя итог анализу развития теории государства в российской экономической науке, можно сделать следующие выводы.

На основе конструктивно-позитивного метода сформулирована концепция «твердого ядра» теории государства в дискурсе российской экономической науки, которая включает следующие направления.

В *онтологии* выведена и обоснована особая роль государства в экономике и обществе по ряду направлений.

1. Основной целью экономики и общества является нравственно-духовное развитие человека, духовный поиск, диалог. Государство является тем органом, который должен обеспечивать возможность реализации этой главной цели. Роль государства в духовной сфере поддерживающая, поскольку новая идея зарождается и создается не правительственными органами, не при помощи законов, директив, экономического стимулирования. Идея зарождается в обществе как носителе духовного начала. Государство может только уловить ее и способствовать ее распространению или наоборот.

2. Следующей по значимости сферой, контролируемой государством, является социальная сфера, призванная обеспечивать развитие человека в социуме. Российские экономисты отмечают необходимость приоритета социальных функций государства над технико-экономическими. В ней важное место отводится условиям хозяйствования, труда, развитию образования, здоровья, культуры. Большую роль всегда играло просветительство. Социальная активность проявлялась в формах самоуправления, общественных организациях, движениях, коллективных формах деятельности. В развитии данной сферы роль государства решающая, поскольку частные институты, отдельные социальные группы не в состоянии ее решить. В данной сфере государство может и должно быть инициатором, часть преобразований проводить «сверху». Инструментами государственного регулирования социальной сферы должны быть не только прямые административные меры, но экономические, законодательные и институциональные инструменты. Одним из главных инструментов остается просветительно-воспитательная работа, связанная с созданием желаемых общественных идеалов, образцов поведения, новых форм социальной активности.

3. Третьей сферой государственного регулирования является экономика. Роль государства в ней — системообразующая, оно выступает в качестве



«системного интегратора», поэтому экономические реформы могут проводиться только «сверху». Государство должно осуществлять долгосрочное планирование и прогнозирование, в соответствии со стратегией развития поддерживать главные сферы экономики, значимые для всего народного хозяйства, конкурентную способность экономики, наукоемкие отрасли и экологические сферы.

Основными методологическими принципами теории российского государства в отечественной экономической науке следует считать следующие.

- *Антропоцентризм*, который предполагает рассмотрение человека как главную цель развития общества и экономики. Развитие человека проходит по трем направлениям — материально-физическому, социальному и духовному. Акцент делается на духовно-нравственное развитие человека.

В соответствии с этим принципом большое внимание уделяется социальным вопросам. Идеи равенства, внешней и внутренней свободы находятся в центре внимания. Во всех этих вопросах государство занимает ведущую, определяющую роль.

- *Всеединство*, рассматриваемое в российской экономической науке как единство человека и природы, человека и общества, как единство сообщества людей, объединенных общей идеей. Проявление этого принципа виделось представителям разных направлений российской экономической науки в разнообразных конкретно-исторических формах. Роль государства является ведущей в реализации этого принципа.

- *Холлизм*, предполагающий системообразующую роль государства в дискурсе российской экономической науки. Только государство как институт, объединяющий нацию, в состоянии определять главное стратегическое направление развития в трех основных сферах: экономической, социальной и духовно-нравственной.

Особенность теории российского государства в отечественной экономической науке заключается в том, что акцент смещен на духовно-нравственную сферу и развитие человека.

Литература

1. Сидорович А.В. Взаимосвязь экономической теории и стратегии государства // URL: <http://institutiones.com/general/998-vzaimosvyaz-ekonomicheskoy-teorii-i-strategii-gosu-darstva.html>.
2. Кирдина С.Г. X и Y: Институциональный анализ. М.: Наука, 2004.
3. Экономические субъекты постсоветской России (институциональный анализ). Ч. 1. Домохозяйства современной России / под ред. Р.М. Нуреева. М.: Московский общественный научный фонд, 2003. С. 67–83.
4. Абалкин Л.И. Новые подходы — нетрадиционные решения / Эволюционная экономика на пороге XXI века. М.: Япония сегодня, 1997. С. 6.
5. Ойкен В. Основные принципы экономической политики. М.: Прогресс, 1995.
6. Джеймс М. Бьюкенен. Сочинения. Серия: «Нобелевские лауреаты по экономике». Т. 1. М.: Таурис Альфа, 1997. С. 207–444.
7. Кирдина С.Г., Малков С.Ю. Два механизма самоорганизации экономики: модельная и эмпирическая верификация (научный доклад). М.: Институт экономики РАН, 2010.
8. Нуреев Р.М., Латов Ю.В. Когда и почему разошлись пути развития России и Западной Европы (подход с позиции институциональной экономической истории) // Мир России: Социология, этнология. 2011. Т. 20. № 4.
9. Плискевич Н. Система «власть-собственность» в современной России // URL: <http://institutiones.com/general/1033-sistema-vlast-sobstvennost-v-sovremennoj-rossii.html>.
10. Кирдина С.Г. «Гражданское общество»: уход от идеологемы // СОЦИС — Социологические исследования. 2012. № 2. С. 63–73.
11. Кузык Б.Н., Яковец Ю.В. Интегральный макропрогноз инновационно-технологической и структурной динамики экономики России на период до 2030 года. — М.: Институт экономических стратегий, 2006. 432 с.
12. Глазьев С.Ю. О целях, проблемах и мерах государственной политики развития и интеграции. Научный доклад. М.: Российская академия наук. Научный совет по комплексным проблемам евразийской экономической интеграции, конкурентоспособности и устойчивому развитию. 29 января 2013 г.
13. Глазьев С. Ю. Переход на новый — гуманитарный технологический уклад // XIX Кондратьевские чтения «Модернизация российской экономики: уроки прошлого, шансы и риски», тезисы участников чтений. Международный фонд Н.Д. Кондратьева. М.: МФК, 2011.
14. Серегина С.Ф. Государство и экономика: анализ взаимодействия в свете теории самоорганизации. — М.: МГУ, ИВЦ «Маркетинг». 2001.



Феномен Международного клуба директоров

КОЛЕННИКОВА О.А.

канд. экон. наук, старший научный сотрудник Института социально-экономических проблем народонаселения РАН, Москва

E-mail: kolennikova@mail.ru

Phenomenon of the international club of directors

KOLENNIKOVA O.A.

Candidate of Economics, chief researcher of ISESP RAS

E-mail: kolennikova@mail.ru

На начало июля этого года намечено очередное (62-е по счету) заседание Международного клуба директоров, которое на этот раз состоится в Санкт-Петербурге. Оргкомитетом МКД ведется интенсивная подготовка к нему: определяется тематика, готовятся круглые столы и посещение предприятий, культурная программа и многое другое. Сегодня разного рода площадок, где обсуждаются те или иные проблемы управления (в том числе с участием представителей науки и высших государственных структур), проводятся тренинги и деловые игры, довольно много. Но что, какие силы заставляют руководителей предприятий и организаций — членов МКД стараться выкроить время в своем плотном рабочем графике и обязательно «приехать на Клуб»? Причем не только сегодня, так было всегда.

Международный клуб директоров (МКД) был создан в 1983 г. и первоначально назывался «Всесоюзный клуб директоров промышленных предприятий», но после распада СССР был переименован. Дважды в год члены Клуба — руководители предприятий и организаций из разных городов (не только России, но и бывших советских республик) собираются вместе на базе какого-то предприятия с тем, чтобы посмотреть, чем живут это предприятие и регион в целом, обменяться опытом, обсудить интересующие вопросы. За более чем 30 лет, несмотря на все крутые повороты в жизни нашей страны, Клуб ни разу не приостановил свою работу.

МКД — это неформальная общественная организация, построенная на демократических принципах. В Клубе есть президент, им бесменно

является его основатель известный экономист, академик РАН Абел Гезевич Аганбегян. Есть совет старейшин и его возглавляет генерал-полковник Анатолий Вячеславович Карпов, который курирует строительство предприятий по уничтожению химического оружия (ранее был директором Бийского химического комбината). Координирует работу Клуба Маргарита Степановна Морозова, руководившая хорошо известным в нашей стране швейным производственным объединением «Смена». Есть конституция и гимн, существует порядок приема в члены Клуба. В чем же все-таки его исключительность?

На этот вопрос сложно ответить, не «погрузившись» в Клуб, в его особую атмосферу. Важно другое — постараться оценить ту огромную роль, которую он играл (и сегодня играет) в развитии нашей экономики и общества в целом. Ведь членами Клуба являются руководители предприятий и организаций — т.е. те субъекты экономики, от которых в значительной мере зависит ее развитие. Понять феномен МКД и написать о нем помогли беседы с директорами — старейшими членами Клуба о том, как они попали в Клуб и что он для них значит.

У истоков создания директорского клуба или как это было

Как часто бывает, рождению большого и важного дела способствует «стечение обстоятельств». Создание Клуба директоров было вызвано, с одной стороны, вполне объективной причиной — необходимостью совершенствования производства на советских промышленных предприяти-



ях. С другой стороны, был и чисто субъективный, человеческий фактор — те люди, кто чувствует время, кто находится «на волне» современной управленческой науки и живет в постоянном поиске нового. Речь идет об Абеле Гезевиче Аганбегяне, в то время возглавлявшем Институт экономики и организации промышленного производства (ИЭиОПП) СО АН СССР в Новосибирском академгородке, и его команде единомышленников — сотрудников упомянутого института.

Хорошо известно, что в 1950–1970-е годы произошел революционный скачок в развитии науки об управлении, началось широкое применение новых подходов на предприятиях. В западных странах, прежде всего в США, были пересмотрены основополагающие принципы управления, такие как структура организации, получили распространение децентрализация и разделение полномочий (и ответственности) на разных этапах принятия решений и др. В «недрах» Министерства обороны США были применены системный анализ и программный подход к управлению в военной сфере, позже они распространились на гражданские правительственные учреждения, а затем стали широко применяться на предприятиях частного сектора.

Серьезная переоценка и роли высшего звена управления предприятием произошла в управленческой практике. Суть ее — в отходе от оперативной работы и переключении на разработку общей политики и стратегии компании, перспективное планирование, прогнозирование научно-технического прогресса и т.п. Изменились и требования к качествам высшего руководящего состава, на первый план вышли обостренное чувство новизны и способность меняться, гибкость в управлении, готовность к «продуманному» риску.

Совершенствованием управления на предприятиях активно занимались и в СССР, шли как «своим путем», так и заимствованием зарубежного опыта. Классический пример импорта управленческого опыта — это строительство Волжского автомобильного завода (ВАЗа), когда проект завода, выполненный итальянцами, включал в себя и современную управленческую систему (те или иные элементы которой позже были распространены на другие предприятия страны).

В западных странах широкое распространение получили школы бизнеса и фирмы, занимавшиеся управленческим консультированием. В СССР каналами передачи управленческого опыта промышленным предприятиям служили, во-первых, министерства, которые стремились (с разным результатом) директивно распространить успешный опыт того или иного предприятия в масштабе всей отрасли. Организовывали ознакомление советских директоров крупнейших заводов и производственных объединений с опытом ведущих мировых производителей.

Вторым каналом служила созданная во второй половине 1960-х годов государственная система повышения квалификации хозяйственных кадров в стране.

Третьим каналом (по счету, но не по значимости) были научно-исследовательские организации, занимавшиеся проблемами совершенствования управления и выполнявшие, помимо теоретических, хозяйственные работы по управленческому консультированию. Лидером в этой области был ИЭиОПП СО АН СССР, поскольку он имел значительный опыт совместных работ с промышленными предприятиями. От решения отдельных проблем (таких как внедрение автоматизированной системы управления «Сигма» на новосибирских предприятиях или программы сокращения текучести кадров на промышленных предприятиях г. Рубцовска Алтайского края) институтом был осознанно выбран системный подход к совершенствованию работы предприятий, который в первый раз был реализован при консультировании промышленного объединения «Актюбрентген».

Четвертым каналом служили журналы и газеты, которые освещали опыт тех или иных предприятий, продвинувшихся в поисках новых подходов в управлении производством (к примеру, хорошо известный метод Щекинского химкомбината, суть которого — производить больше продукции меньшим числом работников). Особое место среди них занимал созданный в 1970 г. директором ИЭиОПП СО АН СССР А.Г. Аганбегяном научно-практический журнал для специалистов в области управления «ЭКО: экономика и организация промышленного производства», поскольку деятельность, которую вел коллектив журнала, выходила далеко за рамки ознакомления читателей с передовым опытом. На круглые столы, которые проводились по инициативе



редакции «ЭКО» по тем или иным темам (к примеру, по проблемам черной металлургии или легкой промышленности), собирались директора ведущих предприятий страны, руководители соответствующих министерств, ученые — специалисты в обсуждаемых областях науки. Это позволяло выявить и «взять на заметку» инициативных, думающих, ищущих представителей «директорского корпуса».

В декабре 1981 г. генеральный директор производственного объединения «Павлодарский тракторный завод имени В.И. Ленина» Ю.А. Лузянин обратился к руководству Института экономики и организации промышленного производства с просьбой разработать рекомендации по улучшению работы предприятия. Из-за многочисленных проблем качество выпускавшихся тракторов было чрезвычайно низким. Курьезный случай, как вспоминал А.Г. Аганбегян, произошел даже на праздновании выпуска 500-тысячного трактора — при сходе с конвейера юбилейный трактор... не смог поехать.

Была сформирована уникальная бригада экспертов, в состав которой, помимо сотрудников ИЭиОПП, вошли специалисты из других научных институтов, а также руководители передовых предприятий страны (ЗИЛа, КамАЗа, Челябинского тракторного завода, Уралэлектротяжмаша, новосибирских предприятий). Координировал работу консультантов ведущий сотрудник ИЭиОПП Владимир Давыдович Речин. В течение девяти месяцев 1982 г. на Павлодарском тракторном заводе шла интенсивная работа, в ходе которой вместе с коллективом объединения были разработаны и начали реализовываться семь целевых программ по улучшению работы предприятия. И очевидное улучшение было достигнуто.

Впервые в стране (а точнее сказать — в мире) был проведен эксперимент по повышению эффективности промышленного объединения с помощью консультирования и на основе программно-целевого подхода. По мнению специалистов, ничего подобного опыту ИЭиОПП не было [2, с. 64].

По итогам работы в октябре 1983 г. прошла конференция по программно-целевому подходу в управлении промышленным предприятием, на которую были приглашены директора разных предприятий страны для обмена опытом. На этой встрече и возник вопрос о том, что

было бы неплохо собираться вместе и дальше. Тогда же директор Дивногорского завода пригласил к себе на предприятие. Там, в Дивногорске, на втором заседании состоялась дискуссия по вопросам подготовки стратегического управленческого решения, связанного с развитием предприятия [3]. Такое коллективное решение тут же было разработано в отношении реальной ситуации, сложившейся к тому времени на Дивногорском заводе низковольтной аппаратуры: как сохранить высокие темпы производства и хорошие технико-экономические показатели при значительном расширении номенклатуры выпускаемой продукции.

Так возник Клуб директоров, президентом Клуба был избран Абел Гезевич Аганбегян, координатором стал В.Д. Речин. На волне удачной реализации большого проекта на конкретном промышленном предприятии была дана путевка в жизнь Всесоюзному, а позже Международному клубу директоров.

Если проследить дальнейшую географию работы Клуба, то она «покроет» карту Советского Союза: Москва, Ленинград, Николаев, Таллин, Тирасполь, Дубна, Тольятти, Ереван, Свердловск, Минск, Запорожье, Омск, Ялта, Херсон, Рига, Улан-Удэ, Донецк, Магадан, Кемерово, Магнитогорск, Харьков, Самара, Ростов, Ташкент, Мирный и многие другие города. А это более сотни крупнейших промышленных предприятий и научно-производственных объединений, на которых побывал директорский «десант». Если же проследить тематику Клубов за три последних десятилетия, то мы увидим тот сложный путь преобразований, через которые прошли наши промышленные предприятия и страна в целом.

Альянс власти, управленческой науки и производства

Цель Клуба, записанная в уставе, гласит: «создание условий для регулярных встреч интересных друг другу директоров, банкиров, президентов, управляющих, их делового свободного общения по важным для них вопросам. Поощрение высокого профессионализма, эффективности продвижения этических и моральных стандартов в коммерции, индустрии, в личных устремлениях».

Обстановка, которая сразу сложилась в Клубе, была совершенно не характерна для того



времени. Как вспоминают сегодня старейшие члены Клуба, их притягивала возможность смело высказываться обо всех проблемах и нелепостях, которые существовали в то время и мешали им работать как руководителям. По словам Н. А. Балановской, директора Трехгорной мануфактуры: «Клуб был как открытая трибуна, Гайд-парк своего рода. Мы могли брать слово, выходить на трибуну и смело говорить о своих проблемах, о том, как мы видели пути их решения. Мы чувствовали себя носителями революционных идей, были готовы идти в бой, решать любые задачи. И решали. Среди членов Клуба было много директоров — кандидатов наук и награжденных правительственными наградами. Для нас президент Клуба Абел Гезевич был самый прогрессивный человек: он давал возможность всем высказаться, выдвигать любые смелые идеи, комментировал, давал нужные нам, директорам, советы. Особенно это было важно, когда перестройка началась, и всем было тяжело. Мы взяли его несколько очень хороших идей, их развили и благодаря этому наше предприятие выжило».

Действительно, высшее руководство страны ставило перед советской управленческой наукой сложные задачи, а наука ставила их на заседаниях Клуба перед директорами. Выносили их на коллективное обсуждение. Перед тем как принимались соответствующие решения, они проходили своего рода «обкатку» не только с точки зрения науки, но и с точки зрения производителей. Клуб сразу стал не односторонним каналом, а механизмом взаимодействия с обратной связью — те или иные предложения попадали в Клуб, там обсуждались, признавались (или отвергались) директорами. Иными словами, опыт, знания, идеи производителей стали работать на науку. Способствовали этому, несомненно, не только атмосфера открытости, но и поощрение любой деловой критики.

За более чем 30 лет существования Клуба в нашей стране изменилось очень многое. Но принципы, заложенные в Клубе, неизменно сохраняются. На каждом заседании все с нетерпением ожидают доклад академика А. Г. Аганбегяна с макрообзором состояния экономики и ее перспектив, чтобы понять, в каком направлении мы сегодня движемся (и чем это может грозить предприятиям). Руководители региональных властей и главы городских администраций отвечают на заочную «неудобные» вопросы членов Клуба. В ходе

посещения предприятий ничто не укрывается от острого директорского взора. В целом идет обогащение всех благодаря обмену мнениями.

Но было бы неправильно утверждать, что все сегодня так, как и было раньше. С переходом к рынку правительственные структуры, ответственные за развитие промышленности страны, во многом утратили интерес к директорскому мнению. Появилось много общественных организаций, объединяющих руководителей предприятий и организаций, в отдельных городах, областях и во всероссийском масштабе. К примеру, хорошо известные РСПП, «Опора России». Но все-таки есть веские основания говорить о том, что как прямая, так и обратная связь с директорским корпусом фактически утрачена. Государство сегодня не ставит сложных управленческих задач перед наукой, а если и ставит, то не использует необходимые для этого формы и каналы взаимодействия. В итоге «все уходит в песок» — складывается ситуация, когда стратегические цели, которые провозглашаются «сверху», не находят должного отклика «снизу».

Так, на заседании Клуба, которое прошло в 2010 г. в Красноярске на базе Красноярского машиностроительного завода, в ходе традиционного анкетного опроса мы задали членам Клуба вопрос: «Государство провозгласило курс на модернизацию российской экономики. Понятны ли Вам практические меры к реализации намеченного курса?». Полученные ответы оказались таковыми: 34% ответили, что практические меры им непонятны; 50% — что полной ясности нет, кое-что они знают из выступлений руководителей страны; 8% сказали, что им понятно только то, что относится к их предприятию. Практические меры государства по модернизации российской экономики оказались понятны лишь 8% опрошенных. Эти ответы свидетельствовали о том, что ясности в отношении того, каким образом планировалась модернизация, у директорского корпуса не было.

Не менее печальная ситуация складывается и с заявленным курсом на перевод российской экономики на инновационный путь развития. Осенью 2012 г. во время работы Клуба в Кемерово на базе Сибирской генерирующей компании и Кузбассэнерго мы попытались выяснить, достигают ли цели (т.е. руководителей конкретных предприятий) формируемые государством стимулы к инновационной деятельности. Отвечая



на вопрос: «Как нынешняя экономическая политика государства сказывается на условиях освоения новой продукции (услуг)?», 63% членов Клуба сказали, что она никак не сказывается, 20% ответили, что сказывается отрицательно, мешает. Только 17% руководителей отметили, что политика государства сказывается положительно на освоении новой продукции.

Но, несмотря ни на что, в Клубе продолжается обсуждение всех актуальных проблем, касающихся сегодняшней и перспективной управленческой деятельности на предприятиях, коллективно вырабатываются предложения, как и в каком направлении целесообразно было бы двигаться. Но главное — продолжается обмен опытом и в нынешних непростых условиях. Надо надеяться, что этот канал обратной связи с директорским корпусом заработает вновь. Это просто вопрос времени.

* * *

Закончить хотелось бы словами самих членов Клуба, потому что точнее и лучше не скажешь. Шесть лет назад, готовясь к юбилейному 50-му заседанию, его организаторы попросили членов Клуба написать, что для них значит Клуб. Приведу некоторые выдержки из их высказываний [1, с. 8–10].

В. Ф. Комаров (ведущий научный сотрудник ИЭиОПП СО РАН, д-р экон. наук, профессор): «Заседания МКД являются для директоров трибуной, на которой можно «обкатать» свои управленческие идеи и проекты. Разные менеджерские новинки и ноу-хау проходят своеобразную экспертизу — так тиражируется полезный управленческий опыт. Ведь директор директора «лучше слышит»».

П. Я. Добрынин (генеральный директор ЗАО «Новосибирский патронный завод», канд. экон.

наук): «Клуб помогает совершить главный переворот — в голове, помогает оперативно разбираться в новых экономических реалиях, переосмысливать устаревшие теоретические знания, расширять управленческий кругозор».

Б. В. Прилепский (заместитель председателя комитета по транспорту, связи, информационным ресурсам, промышленной политике Новосибирского областного совета депутатов, д-р экон. наук, профессор): «Ну у кого из нас тогда была возможность посетить такое количество предприятий по всей стране, увидеть изнутри, понять, как они работают? Да ни у какого директора. Если ты хочешь прогрессировать как личность, как руководитель, вести свой завод вперед, нужно постоянно учиться. Я 30 с лишним лет был директором предприятия и по своему опыту знаю, что общение со своими коллегами — лучший университет. Это лучше всякого учебника. Здесь ты все воочию видишь и слышишь — в этом смысл МКД».

С. А. Каплюхий (генеральный директор ОАО «ТПП Тензор»): «Есть вечные ценности — семья, друзья, любовь. Но у нас у всех есть еще одна ценность — это наш Клуб: его бессменный руководитель А. Г. Аганбегян и все мы, члены Клуба. Нам удалось пронести веру в дружбу, понятия чести и долга через развал Советского Союза, беспредел 90-х годов, суровую экономическую прозу сегодняшних дней».

Литература

1. Международный клуб директоров — 25 лет. История. День сегодняшний. Перспективы. Новосибирск, 2008.
2. Программно-целевое планирование на предприятии // ЭКО. № 11. 1984. С.3–67.
3. Цена управленческого решения // ЭКО. № 4. 1985. С.3–31.



Уроки президента Международного клуба директоров

КОМАРОВ В. Ф.

д-р экон. наук, профессор Института экономики и организации промышленного производства СО РАН, Москва

E-mail: luk@academ.org

The lessons of the President of The International Club of Directors

KOMAROV V. F.

PhD in economics, Professor of Institute of Economics and Industrial Engineering, Siberia Branch of the Russian Academy of Sciences

E-mail: luk@academ.org

Мне посчастливилось почти два десятка лет работать рядом с академиком А.Г. Аганбегяном. Наблюдать за его оригинальными методами управления коллективом Института экономики и организации промышленного производства СО АН СССР. Эти наблюдения могут быть полезны директорам предприятий. Именно поэтому я решил изложить их.

Все существующие методы управления могут быть объединены в три группы, которые условно можно обозначить именами «кнут», «пряник», «слово». Иногда их называют «принуждение», «побуждение», «убеждение». В англоязычной литературе по управлению для обозначения этих методов применяют термины «иерархия», «рынок», «культура».

Большинство отечественных руководителей (по понятным историческим причинам) делают ставку на методы прямого (директивного) управления, склоняясь к созданию на предприятии строгого порядка, четкого разграничения прав и ответственности, введения действенных регламентов деятельности (т.е. осуществление планирования, учета, контроля на основе инструкций, положений, системы регулярных совещаний, «оперативок» и т.п.).

А.Г. Аганбегян наряду с регламентами широко практиковал в нашем институте методы побудительного (косвенного) управления, используя для этого ряд тонких приемов, которые я сформулировал бы в виде следующих правил (сам академик их так никогда не называл):

- правило узкой двери,
- правило делегирования авторства,
- правило внедрения через общение,
- правило высокого стиля,
- правило использования обстоятельств,
- правило работы как образа жизни.

Все эти правила направлены на повышение мотивированности работников. Ключевая идея заключается в создании таких условий (среды существования), когда работник сам захотел бы выполнить ту или иную работу. Можно сказать, что все эти методы управления базируются на управлении условиями (средой), а не работниками.

1. Правило узкой двери. Многие объемные и значительные проекты начинались в нашем институте со слухов о том, что директор затевает какое-то новое интересное дело (посылает экономическую экспедицию в отдаленные районы Сибири, организует управленческое консультирование на интересном предприятии, создает журнал и т.п.) и набирает для этого команду. В команду берут не всех, а только выдающихся личностей. Кому же не хочется быть среди выдающихся? Сотрудники начинают всеми доступными им способами «пробиваться через узкую дверь» в команду специалистов. И попав в нее, работают как трудоголики. Успех дела обеспечен.

Внимательное рассмотрение множества подобных начинаний привело меня к выводу, что А.Г. Аганбегян практически не отказывал ни одному желающему поработать в новом проекте. «Узкая дверь» существовала лишь в воображении



людей, что не мешало ей быть мощным стимулом к самоотверженной работе.

2. Правило делегирования авторства. Абел Гезевич постоянно следил за тем, чтобы новая идея (которую он хотел провести в жизнь) как бы сама собой рождалась в голове исполнителя. Если на совещании у директора института, на заседании ученого совета или редколлегии журнала «ЭКО» кто-то произносил идею (автором которой в действительности был А.Г. Аганбегян), то академик никогда не настаивал на своем авторстве. Напротив, он публично поддерживал новоявленного «автора», поручая ему разработать и реализовать идею. После такой поддержки исполнитель стался «не за страх, а за совесть».

Надо сказать, что это очень эффективный, но для многих директоров психологически трудный способ управления. Тем не менее встречаются руководители, которые пользуются этим способом. Мне довелось наблюдать его в исполнении директора одного из кузбасских предприятий. Когда мы проводили на этом заводе деловую игру, он попросил организаторов игры сделать так, чтобы работники сами пришли бы к нему с идеей выпуска акций трудового коллектива. «Если я предложу им эту идею, они могут подозревать, что за этим стоит корысть директора. Если же они сами ее предложат, то я им же и поручу исполнение», — сказал нам директор предприятия. В одном из игровых эпизодов, когда группа участников деловой игры напряженно искала источники финансовых средств, мы дали им подборку газетных статей, где фигурировала идея выпуска акций трудового коллектива (как бы внутренний заем). Группа с энтузиазмом восприняла эту идею, тут же отправилась к директору с соответствующими предложениями. Директор для вида поколебался; но когда группа с большим азартом «доказала» все выгоды этой идеи, он их «благословил»: *«Хорошо, разработайте нужные документы, но под вашу ответственность»*.

3. Правило внедрения через общение. Традиционная технология внедрения управленческих новшеств или идей предполагает разработку детальных проектов, инструкций, положений, призванных организовать труд специалистов по новой схеме управления. Идет ли речь о прогрессивных методах планирования и контроля, новых формах оплаты труда, совершенных оргструктурах — всегда предполагается создание множества нормативных документов и принуждение людей

к работе по новым инструкциям. Огромный отечественный опыт по созданию автоматизированных систем управления производством показал, что такой механистический подход к внедрению управленческих нововведений очень часто обречен на провал.

А.Г. Аганбегян один из немногих ученых-экономистов, кто может похвалиться тем, что его идеи и концепции реализуются в практике управления. Благодаря тому, что он сделал ставку на изменение мировоззрения хозяйственных руководителей, а не написание управленческих проектов и нормативных актов.

Для решения этой задачи А.Г. Аганбегян реорганизовал 3 очень важных структуры: (1) журнал «ЭКО», (2) специальный факультет, (3) Клуб директоров. Важно то, что академик постоянно и лично занимался этими структурами. За редким исключением, не было случая, чтобы он порекомендовал кому-то из своих заместителей провести заседание редколлегии журнала «ЭКО», попросил кого-то прочесть вместо себя лекцию на спецфаке или пропустил заседание Клуба директоров.

В журнал «ЭКО», на спецфак и в МКД привлекались лучшие кадры института и видные специалисты со стороны, в основу этих структур были положены прогрессивные идеи, всем трем направлениям работы предоставлялись максимально возможные ресурсы. Результаты трудно переоценить. На публикациях в «ЭКО» воспитывались поколения директоров предприятий. Среди выпускников спецфака много заметных хозяйственных руководителей и общественных деятелей. МКД выполняет важнейшую функцию делового общения директоров предприятий, представителей властных структур, научных работников и журналистов.

Общение представителей науки и практики, будь то на страницах «ЭКО», на занятиях спецфака или на заседаниях МКД, собственно и означало **внедрение** новых идей, но не через бумажные разработки или научные отчеты, а посредством живой речи, споров, диспутов. При этом внедрение новых схем и технологий управления выполняли сами практики. В этом залог успеха: если научный отчет производственники часто кладут на полку, то свою собственную разработку специалисты завода внедряют с авторским энтузиазмом.

4. Правило высокого стиля. Какое бы дело не организовывал А.Г. Аганбегян, работа выполнялась

по самым высоким мировым стандартам. Похоже, академик исповедует принцип: «Высокие цели порождают великие дела». Рассмотрим, к примеру, организацию работы специального факультета повышения квалификации при ИЭиОПП СО АН СССР и Новосибирском госуниверситете.

В самом начале работы спецфака Абел Гезевич выдвинул и реализовал несколько важных идей:

а) занятия проводить только в активной форме. В начале работы спецфака это требование было даже облечено в виде экстремальной формулы: ни одной лекции;

б) группы слушателей формировать из различных категорий специалистов с таким расчетом, чтобы они могли передать друг другу полезный опыт или знания;

в) каждый слушатель за время учебы должен был выполнить индивидуальную разработку организационно-управленческой проблемы — с последующим внедрением ее у себя на производстве;

г) работники спецфака организуют не только учебный процесс, но и внеучебное время слушателей — с целью развития их творческих способностей и коммуникативных навыков.

В порядке реализации первой идеи А.Г. Аганбегян привлек для преподавания на спецфаке более 50 ученых, организованных в бригады. Если учесть, что группа слушателей, одновременно учившаяся на спецфаке, редко насчитывала более 25 человек, то видно, что на каждого слушателя приходилось по 2 и более преподавателей. В аудиторию, как правило, заходила бригада из 3–5 преподавателей, что позволяло вести занятия почти в режиме индивидуального обучения. Лекций действительно почти не было. Деловые игры, расчеты на ЭВМ, диспуты, разбор конкретных ситуаций, разработка мини-проектов по отдельным вопросам управления — вот арсенал методов обучения. Кроме того, за трехмесячный курс обучения проводилось 3–4 выездных занятия (на АвтоВАЗе, на шахтах Кузбасса, на Западно-Сибирском металлургическом комбинате, в Братском территориально-производственном комплексе).

Группа слушателей состояла из **руководителей** промышленных предприятий (в ранге директоров, их заместителей или членов резерва на выдвижение), **работники плановых** органов (облпланы, Госплан РСФСР), **преподаватели** экономических факультетов вузов (доценты и кандидаты наук).

Такое «смещение стилей» давало возможность формировать сильные учебные микрогруппы, включало в учебный процесс не только аудиторские занятия, но и споры в общежитии, общение во время поездок в другие города.

Каждый слушатель с самого начала зачислялся на полставки в институт. Это не только материальная помощь слушателям (компенсация за отрыв от дома), но и легализация их работы в секторах и лабораториях института. Именно в рамках этой работы многие слушатели находили решение организационно-управленческих задач, привезенных ими с предприятий. Постоянные контакты с учеными, консультации у специалистов, участие в семинарах, в заседаниях научных советов, присутствие на лекциях иногородних и иностранных ученых (которые часто бывали в институте) помогало слушателям решать свои проблемы на самом высоком уровне. Многие выпускники спецфака довели впоследствии свои выпускные работы до уровня кандидатских диссертаций, некоторые защитили докторские диссертации.

Важным представляется и то, что свободное время слушателей было организовано с толком и пользой. Кроме спортивных мероприятий, экскурсий, поездок в музеи и театры, на спецфаке сложилось несколько традиций, которые свято соблюдал и А.Г. Аганбегян. Это обязательный «встречный» и «заключительный» совместный с преподавателями ужин, «вечер-медиана» (середина учебного цикла), совокупный день рождения и др. Неформальные мероприятия тщательно готовились силами самих слушателей и организовывались в виде капустников, КВН, и т.п. В результате рождались новые стереотипы поведения, раскрывались творческие возможности людей: каждый имел возможность блеснуть, если не в учебе, то в состязаниях находчивых. Так рождалось своеобразное спецфакское братство. Сложившиеся связи помогают выпускникам решать свои производственные, да и бытовые проблемы в течение всей жизни. Если бывший слушатель приезжает в незнакомый город, где живет хоть один выпускник спецфака, то все его проблемы, связанные с размещением, питанием, свободным временем, будут решены. И, конечно, ему помогут решить производственные задачи.

5. Правило использования обстоятельств. А.Г. Аганбегян умеет извлечь пользу для дела из

любой неблагоприятной ситуации. Как говорят немцы: «В каждом свинстве есть кусочек ветчины».

Несколько лет назад на заседаниях МКД многие директора активно выступали против выборов руководителей. На этом фоне некоторые высказывания А.Г. Аганбегяна выглядели парадоксально. Так, в ходе дискуссии он подчеркнул, что выбранный директор имеет ряд преимуществ: защищая перед министерством или местными властями свою позицию, директор всегда может сказать, что такова воля избравшего его трудового коллектива, и тем самым отвести от себя удар или нарекания.

Это высказывание А.Г. Аганбегяна напомнило мне эпизод из его прежней управленческой практики. В 70-е годы к нему часто обращались из Новосибирского обкома или горкома КПСС с просьбой «пристроить» в ИЭиОПП СО АН партийных функционеров, вынужденных по тем или иным причинам покинуть партийный аппарат. Ссориться с партийными инстанциями — себе дороже. Как в этой ситуации выйти из положения? А.Г. Аганбегян отвечал инстанциям, что он лично не против принять на работу данного товарища, но по принятой в институте процедуре требуется согласие некоего общественного органа — кадровой комиссии («Развели, понимаешь, ученые демократию. Не дают управлять институтом...»). Надо ли говорить, что профессионально непригодных лиц кадровая комиссия в штат института не пропускала.

6. Правило работы как образа жизни. Хозяйственные руководители, ученые, журналисты, представители других творческих профессий расширяют свой рабочий день до таких пределов, что на личную жизнь времени вообще не остается. По этому поводу можно ворчать, жаловаться, раздражаться (и тем самым укорачивать свою жизнь), можно — поняв, что другой жизни не будет, — превратить работу в источник жизненных радостей.

Абел Гезевич умеет делать это со студенческой скамьи. Что может быть скучнее факультетской стенной газеты вуза в сталинские годы? Рутинная, официозная, формалистика. Во времена, когда главным редактором такой газеты в Московском государственном экономическом институте стал А.Г. Аганбегян, газета была событием: ее появление ждали с нетерпением. В ее редколлегию жаждали попасть самые интересные личности факультета, для многих эта газета стала по-настоящему школой жизни.

Вспоминается 1965 год, мое первое участие в конференции по экономико-математическим моделям в Академгородке, которую проводил А.Г. Аганбегян. Жаркое лето. В конференц-зале духота. Шум с улицы. Идут традиционные академические доклады с плакатами, слайдами, формулами. Вдруг председательствующий предлагает перенести послеобеденную сессию на пляж Обского водохранилища. Пожилые работники Госплана СССР воспринимают идею с неодобрением, молодежь — с восторгом. На пляже скепсис пожилых людей быстро рассеялся: после короткого заплыва все собрались вокруг березы и поделовому провели интереснейший разговор о проблемах математического моделирования. Польза от этих выступлений была огромная: обсуждались содержательные вопросы, точки зрения излагались без бумажки, сразу было видно «кто есть кто», налаживались контакты для выполнения совместных работ.

Умение сделать неприятную работу праздником отличали А.Г. Аганбегяна всегда. Помнятся поездки нашего института на картошку. На эти дни институт закрывался, и все сотрудники во главе с директором организовано выезжали в поле. Поскольку выезжали все (именно все!), до обеда удавалось выполнить полагающуюся норму. И вторую половину дня превращали в интересный пикник с кострами, печеной картошкой, футболом, песнями под гитару. Это очень способствовало сплочению коллектива, вносило в отношения людей новые элементы: теплоту, я бы даже сказал, родственность. После таких общих «аграрных» дел и на работе (в институте) становилось неловко отказываться от обещания или не помочь друг другу.

Сейчас в зарубежных публикациях идеи о партнерстве на производстве, о внутрифирменной культуре, о патриотизме по отношению к заводу преподносятся как самый последний «писк» управленческой мысли. Академик А.Г. Аганбегян в силу своих личностных свойств успешно использовал эти методы много-много лет тому назад. Кто работал с этим талантливым руководителем, вспоминает дни в общении с ним как интереснейший период своей жизни. Потому что для творческих людей работа — это образ жизни, способ существования. И каждый момент жизни надо преобразовывать в радостное бытие, наполняя его смыслом, достижениями, радостью и оптимизмом.



Performance measurement systems and smes. The need for a revisited model

SANTINI F.

Assistant Professor, Department of Accounting, Business and Law, University of Perugia

E-mail: *oliviero@unipg.it*

Abstract: The paper analyzes the main models of integrated performance measurement focusing on the difficulties of their application to small and medium-sized enterprises. In particular, the work focuses on the role of the entrepreneur in the process of implementation by emphasizing strengths and weaknesses and suggests some principles that can be useful for the construction of a revisited model.

Keywords: SMEs; performance measurement; management accounting.

Системы оценки результатов хозяйственной деятельности и предприятия малого и среднего бизнеса. Необходимость уточненной модели

САНТИНИ Ф.

доцент кафедры бизнеса и закона университета г. Перуджи, Италия

E-mail: *oliviero@unipg.it*

Аннотация: В статье приводится анализ основных моделей интегрированных оценок результатов хозяйственной деятельности, особое внимание уделяется трудностям их применения на предприятиях малого и среднего бизнеса. В частности, работа посвящена роли предпринимателя в процессе их применения, выделяются сильные и слабые стороны и предлагаются некоторые принципы, которые могут оказаться полезными при построении уточненной модели.

Ключевые слова: МСБ (малый и средний бизнес), оценка хозяйственной деятельности, управленческий учет.

1. The evolution of management accounting in accordance with the social and competitive context

Since the seventies of the past century, the businesses' gradual shift of attention from the single efficiency of internal processes to the combination of this and the effectiveness in the management of interrelations between enterprise and the environment, has resulted in a review of the function and content of management accounting, intended to be the system useful to «provide the business managers with an analytical information grid so that they can manage more efficiently and effectively the company assets and, at the same time, assess whether their actions combine to achieve the prefixed goals» [1].

Until that time, the performance appraisal of Western companies was based on financial indicators such as sales, productivity, efficiency and ROI (Return on investment) and the monitoring was conducted mainly in

the form of mind-analysis of variance between planned results in the preparation of the annual budget and financial statements. This approach, which has proven effective in a relatively stable economic environment in which prevailed an alignment between technical and economic efficiency and in which it was pretty easy to decipher the causes of inefficiencies, came into the crisis with the intensification of competitive pressure and the final transition from the logic of mass production to variety production [2]. In addition not having considered other than strictly productive elements, traditional variance analysis was used only to report the existence of wastes that, at the timewere extremely difficult to detect. Going into more detail in the technical and accounting dimension of management accounting, among the instruments most widely used in this period it is possible to include:

a) traditional *cost analysis* techniques (break-even analysis; calculation of *direct* and *full costs* of the



products using, for the allotment of the overhead expenses, a single or multiple bases for cost centers);

b) planning and scheduling techniques (planning, budgeting, zero-based budgeting; flexible budgeting);

c) control techniques and *performance measurement* (synthetic analysis of economic-financial performances such as Return on Investments, Return on Equity or Return on Assets; offset analysis between budgeted data within budget and final data).

Only in the late 1980s and the 1990s for businesses came out the idea to focus more on how the results were achieved rather than concentrating only on the achievement itself. Faced with the phenomenon of the complexity of the internal environment (variety of productions under the same processes, interchangeability of productive resources, proliferation of overheads) and the *external business environment* (product marketing problems, *variability in consumer demand*, more attention to *production quality and timeliness*, increasing distribution costs). Business management has *acknowledged* the risk of crippling business decisions in the absence of an information system capable of identifying the interrelationships between organizational variables and give an account of the «determinants» of the results achieved.

As a result of the Johnson and Kaplan work entitled «*The Rise and Fall of Management Accounting*», business literature has started a debate about the limits of those traditional instruments, considered inadequate to support businesses facing the increasing *complex issues*. It is only with the introduction of the Activity-based costing model by Cooper and Kaplan [3] who has set an end to the financial impasse that has characterized much of the twentieth century gave impetus to the development of a range of new tools aimed at coping with the most important features of the new production context.

Such tools (management accounting tools), responding to the growing need to support management from a strategic perspective, were built on two main principles [4]: i) a clear orientation for a long period of time, as opposed to the traditional tendency to focus attention on an annual period; ii) prospect of predominantly external analysis, as opposed to a focus on just set internal processes.

It is, in particular of:

a) Activity-based costing (Cooper e Kaplan, 1999; Cooper, Kaplan, Maisel, Morrisey, Oehm, 1992); attribute costing (Bromwich, 1990; Roslender e Hart, 2003); life cycle costing (Czyzewski e Hull, 1991; dunk, 2004; shields e young, 1991; wilson, 1991); quality costing (Belohav, 1993; Heagy, 1991); target costing (Cooper

e Slagmulder, 1999; Monden e Hamada, 1991; Morgan, 1993); capacity costing (McNair e Vangermeersch, 1998); value chain costing (Dekker, 2003; Hergert e Morris, 1989; Porter, 1985; Shank e Govindarajan, 1992);

b) Benchmarking (Brownlie, 1999; Elnathan, Lin, Young, 1996; McNair e Leibfried, 1992); integrated performance measurement (Kaplan e Norton, 1992, 1996; Lynch e Cross, 1992; Nanni, Dixon, Vollman, 1992);

c) Customer profitability analysis (Bellis-Jones, 1989; Guilding e McManus, 2002; Ward, 1992; Zeithaml, 2000); lifetime customer profitability analysis (Foster e Gupta, 1994); valuation of customers as assets (Foster, Gupta, Sjoblom, 1996; Slater e Narver, 1994; Zeithaml, 2000);

d) Competitor cost assessment (Bromwich, 1990; Jones, 1988; Simmonds, 1981; Ward, 1992); competitive position monitoring (Rangone, 1997; Simmonds, 1986); competitor performance appraisal based on public financial statements (Moon e Bates, 1993);

e) Strategic cost management (Shank, 1996; Shank e Govindarajan, 1988, 1993); strategic pricing (Simmonds, 1982); brand valuation (Cravens e Guilding, 1999; Guilding, 1992).

It should be noted that not all instruments can be placed on an equal footing. In fact, while it is possible to say that each of those included in paragraphs a), c), d) and e), go in the direction of providing information in relation to a limited thematic area (profitability, costs and market positioning), the integrated performance measurement systems (under point b) play a broader role by setting up an out-and-out full-interface management accounting system. These instruments, in fact, taking the entire *articulation of the management accounting system*, make explicit the «vertical» links between strategic and operational aspects, identifying and exploiting the random relationships of «horizontal» type among the areas deemed critical for business success. In other words, they act as information synthesis tools arising from multiple sources of various kinds (including those arising from the implementation of other specific instruments) adapting them in accordance with the principles of policy **coherence** and **integration**.

The complexity faced by enterprises not only implies the risk of inconsistency between internal processes but also a strong *asynchrony* between these and the demands posed by external environment resulting in a mismatch between the technical and economic results.

Ultimately, the concept of integrated performance measurement system (PMS) may be defined as *an*



interconnected and strategically coherent collection of useful indicators to appreciate the effectiveness and efficiency of the various activities carried out by the company allowing them to take decisions in an informed and conscious way, identifying critical areas on which to intervene, stimulating the motivation also using appropriate communication policies [5]

The attribute of the strategic policy coherence requires the existence of a dynamic equilibrium between company and environment based on the following criteria: orientation to the mid-long term; strategic alignment, to be construed as a measurement system conform to corporate strategy; convergence, balance and identification of random relationships between indicators so as to express how the results are according to specific determinants.

In particular, the requirement for balance and convergence can only be achieved by putting appropriate measures to your system:

I) **the global indicators**, expression of the strategic objectives of the enterprise and lower-level analytical indicators, put at different levels of the organization;

II) Quantitative measures: economic-financial and non-monetary quantitative measures;

III) internal environment-oriented measures and measures to the external environment;

IV) static measures, addressed to the investigation of past phenomena (i.e. lagging indicators) and current measures, representative of conditions necessary to ensure future development (leading indicators);

2. Performance measurement in small and medium-sized enterprises

Some authors argue that SMEs, by virtue of the characteristics possessed, do not require formal management control tools because the business success or failure are all ascribed to the ability of the owner/manager, which is the result of subjective factors such as «its goals and motivations, previous work experience, the absence (or presence) of managerial culture, the personal **leadership style**, the personal conception of its tasks, being in the first or later generation, the presence in the company of family members, the interests that they proceed, age and State of health»¹ [6].

This approach is based on the assumption that, by exploiting the organizational flexibility, the owner/manager effectively and efficiently plays the informal role of identifier and assimilator of critical information for the decision-making activities. Similarly, other authors come even to believe that, in these contexts, formal management control tools can be

counterproductive because they tend to give rigidity to the organizational structure limiting innovation and creativity [7].

If until the end of the last century such positions could be, at least in part, understandable, considering instead the social economic context in which many SMEs are inserted and the growth rate of bankruptcies (six times higher than that of big business, in recent years,), they become unsustainable.

To understand the importance and the social function of the small and medium-sized enterprises just think that in Europe they represent 99.8% of the total, employing the 66.9% of the labor force and generating the 58.4% of the total added value (table 1).

	Micro	Small	Medium	Big
Relative numerosity	98,1%	6,6%	1,1%	0,2%
Employment Rate	29,8%	20,4%	16,8%	33,1%
Value added Rate	21,6%	18,9%	17,9%	41,6%

SOURCE EUROPEAN COMMISSION, 2011

Although we tend to attribute to big businesses more advanced management control requirements with respect to small and medium-sized enterprises, it should be noted that the latter face sometimes managerial complexity problems which instead do not have big companies. In this sense, it is now shared opinion that, in the new competitive scenario, for all businesses, success strongly depends on the quality of the information available to the person who makes decisions: when the difficulty of deciphering the signals coming from the environment increases, the availability of formal tools and structured reporting can reduce uncertainty and improve the efficiency of decision-making activities [8].

The investigation about the applicability, for SMEs, of the integrated performance measurement systems currently set about, shows clearly the existence of many problems arising [9] from the fact that they cannot be treated as if they were large enterprises. Although the world of micro, small and medium-sized businesses is extremely diverse and composite, there are certain common characteristics, which should be taken into account. Among these, the economic-corporate literature generally shows:

a) the coincidence between ownership and management, which results in overlap of functions of direction and control with limited use of *delegation mechanisms*.



This can cause the «*Sub-Directorate*» creating gaps as regards the *market knowledge*, the administrative procedures and the programming and control tasks [10];

a) the possible overlap between «enterprise» *institution* and «family» institution taking the form of a massive presence in the corporate key roles in order to maintain control;

b) an organizational structure not so formalized, resulting from a modest management complexity and/or by poor management guidance;

c) tasks built around people and not vice versa, with multifunctional assignments and low specialization. To this can be added the tendency, on the part of the owner/manager, to define the structure of tasks according to individual preference rather than to rational choices;

d) little attention to **environment variables** induced by the awareness of not being able to exercise control on the market and on the institutions. On the contrary, the customer control it is normally developed, implemented by building stable relationships founded on interpersonal relations;

e) trend no strategic planning activities, geared to an anticipatory management, where it connects the non-awareness of their critical success factors; The limited planning horizon is also induced by the absence of specific technical skills and the lack of financial and human resources to dedicate. The owner/manager, «involved in almost all aspects, has to deal with pressing and immediate problems and, therefore, does not have time to plan»;

f) insufficient use of information systems and management techniques by ascribing to the small size and the owner/manager's idea of having immediate knowledge of the management facts in an informal way; the owner/manager having too many multifunctional tasks to comply with; the result is less time to perform managerial functions. This condition dangerously binds the owner/manager's style and fortune with his business activity, but having his firm a particular flexibility, precluding communication problems, so to handle well confrontations and manage conflicts;

g) resistance to change, produced by both the centralization of decision-making and the mutual influence between objectives that satisfy personal motivations and profit and growth targets. Typically, there is a propensity to deal with discontinuities in a reactive logic, that is, only after having recorded adverse effects;

i) excessive focus on technical-manufacturing processes and insufficient consideration of the role played by other functions.

In view of the mentioned limiting features, there are also many advantages generally ascribed to small size businesses.

Among the most common are: *the organizational flexibility*, low levels of bureaucracy, so more informal relations, better communication skills, and more effective knowledge sharing and experience gained; *the production flexibility*, i.e. the ability to offer customized products or services and to adapt the offer considering the market demand variability; a strong ability to build **customer loyalty** ascribing to the aptitude to develop personal relationships with customers that go beyond the simple commercial aspect; *the localism*, such as ability to establish constructive relations with the local social and economic context, sharing values and traditions [11].

Returning to the subject of this work, among the critical factors listed, those considered as primary barriers to successful implementation of performance measurement systems are many. These are: limited human resources to dedicate to the project (i.e. lack of time to be used for the purpose), lack of managerial culture and tendency to consider formal control tools as a barrier to flexibility [12]; scarce financial resources, the absence of formalized strategies and short-term orientation, the absence of IT support infrastructures [13]. In this last aspect that you can add the possible problems related to the collection and processing of data, which may not be readily available, resulting in having to activate a specific information flow, or may come from different sources and different formats, so as to require a process of convergence and homogenization.

Of particular interest are also the contributions that have attempted to understand the reasons for the success or failure of the instrument once implemented.

In fact, generate information on the performance does not warrant, in and of itself, improved corporate results as the real success of these instruments lies in the behavior that are able to induce in individuals who use it [14].

In this regard, within the framework of this work are emblematic case studies relating to the implementation of the Balanced scorecard by two different companies: the SAQ Thai company limited and the Italian Monnalisa Smile srl.

The first is an example of a failure to be ascribed to the incompatibility between the stability required by the instrument, in terms of strategic orientation, and the frequent changes of strategy which small and medium-sized enterprises have in consideration of the flexibility that characterizes them. This conclusion

appears understandable when you consider the lack of resources to be allocated for the purpose, and the possible increase in financial needs induced by the need for constant adjustments to model changes in the relationship between the enterprise and the environment.

The second case is an example of success, by ascribing to the choice of simplification carried out by identifying, for each card's perspective, a single key indicator and activating only the strictly necessary information flows [15].

Such experiences confirm the results which reaches an important study aimed at understanding the determinants of success in the implementation of this instrument in SMEs. These include: the narrow deriving from corporate strategy; the clear definition of the objectives and performance measures; focusing on the aspects and measures most relevant to business success; ease of maintenance and supply (burden of managing information flows); the simplicity and ease of use; the ability to generate a feed-back fast and accurate; the link between strategic objectives and operational activities; the stimulus to continual improvement [16].

3. The need for a reference model for SMEs

The need to propose a new model of corporate performance measurement comes from the fact that existing ones are built on big businesses and collide with some specificity of SMEs. You might even say that they are meant to capture the first the connotations of the latter in terms of communication skills, flexibility and customer orientation.

The only model that relates specifically to the small size business is the *Integrated Performance Measurement for Small Firms* which, however, at sixteen years since its introduction, it has not had a particular success, possibly because of excessive focus on variables of economic-financial nature.

The model proposed in this work is different from existing ones in the doctrine either for what concerns the design phase (identification of areas and performance measures; *corporate relations strategy*), and in reference to that, equally important, the implementation phase (modalities and phases in the introduction of the instrument in the company). Nevertheless, the objective is not to propose a novelty but in exploiting certain aspects of existing instruments by adapting them to the characteristics of small and medium size businesses.

It should be pointed out that the beneficiaries of this work are, without doubt, owners/managers of small and medium-sized enterprises but also — and perhaps

above all — business consultants who play a key role in urging the adoption of accounting management tools, when there is an underestimation of the usefulness of this instrument because of a shortage of managerial culture by the entrepreneurs.

As regards the design phase, the principles underpinning this proposal are those of:

- a. clarity and comprehensibility;
- b. *explicitation of the proper business driver*;
- c. harmonization between current business strategy support and complexity management skills

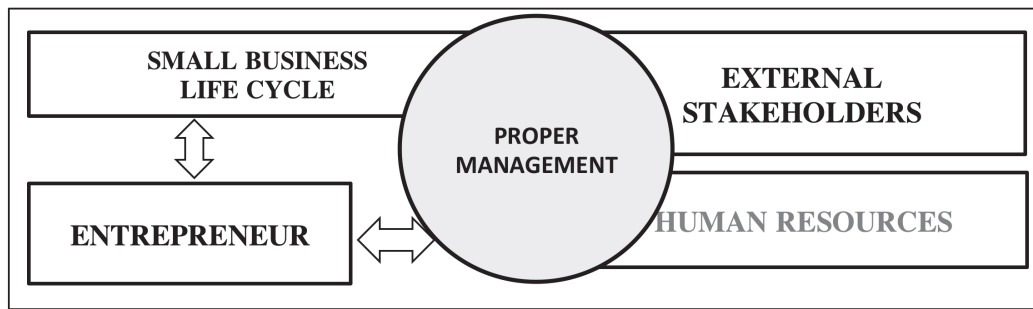
a) clarity and comprehensibility

The requirement of clarity and understandability must not be understood only as a *simplification* of the structure of the existing performance measurement so as to adapt it to small size businesses. In fact, although this requirement represents in itself a factor for success in the implementation phase, in the present context we mainly relate it to the «deconstruction» rate of the *process of strategy formulation*.

As stated earlier, although small and medium-sized enterprises can brand themselves for business formula, based on a solid, although latent, «strategic orientation» (where, why and how to do business), the coexistence of factors such as the scarcity of human resources, time and financial availability to devote to issues not strictly related to operational activities, in most cases, can lead to a business formalization failure.

The absence of a business strategy *explicitation* can certainly have the advantage of giving greater flexibility to the organization in terms of adaptability with respect to changes in the environmental context but, at the same time, involves two main risks whose severity increases with the growth of the complexity rate faced: the first concerns the possible *discrepancy between strategic choice orientation and context conditions*; the second, which tends to increase in the presence of weak and poorly charismatic leadership, concerns the *inability to translate consistently the strategic intent into specific addresses of operational activities*.

On the other hand, the *explicitation* of the business strategy requires a strong involvement of the corporate and entrepreneur, especially if this is represented by a single entrepreneur who has to be «convinced» of the instrument usefulness. There is often a significant resistance. This resistance derives mainly from his tendency to reject what, outside of his own more direct responsibilities, is not immediately understandable and so he does not see that immediate usefulness; it may also be compounded by the tendency, on the part of the



proponent (generally an advisor with no specialization), to start the discussions moving from existing theoretical models (e.g., income goals or competitive positioning choices in terms of cost leadership, differentiation or focus) rather than from the everyday business.

The principles of clarity and simplicity therefore relate mainly to the choice to derive business strategy from the analysis of the reciprocal expectations between company and single stakeholders, as well as what happens with the Performance Prism. Such approach allows at the same time:

I. making the *explicitation* of the strategic orientation more understandable as based on the simple response to specific questions about expectations;

II. implement the requirement for *dynamic* and simultaneous *equilibrium* positioning for the stakeholders, as well as for the markets [17]

A further element of simplification consists in limiting the analysis to the really critical stakeholders who, in small and medium-sized enterprises tend to identify themselves with the four types of customers: suppliers, lenders and owners, except expanding their number when there is a real need (e.g. local authorities, or institutions), and limiting the number of strategic objectives and indicators to those really critical for business success.

b) explicitation of the proper business driver

In most small enterprises the entrepreneur can undertake both the legal and the economic role *characterizing himself* not only for the rights and the obligations arising from his business activity but also for the unitary nature of the exerted function, strong-willed, strategic and implementative together.

In such circumstances, it is not uncommon for the owner/manager to be conceived as a useful tool to satisfy own (or a small group of members) needs, be they of a material or immaterial nature, leaving in the background the *concerns of other stakeholders*.

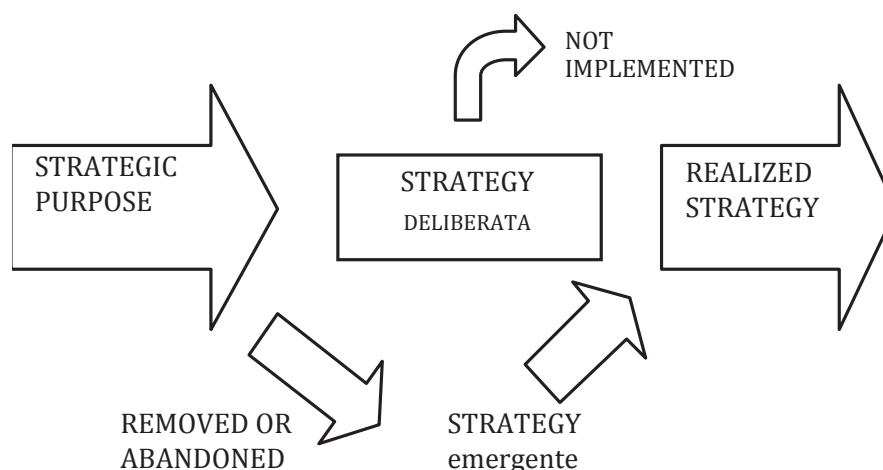
In such behavior can emerge in its entirety, the problems of poor managerial culture that is revealed in the inability to understand that only through creating value for customers and for the other stakeholders, we build the conditions for the preservation of the economic and financial balance out over time [18]. In turn, they are essential for the same growing business phenomenon, and they are, a fortiori, for the goal achievement set by the owner/manager.

Ultimately, in SMEs, particularly high is the risk that the entrepreneur took over as an «*improper business driver*» holding, for own purposes, prerogatives and expectations which instead are for the stakeholders, i.e. the number of people who are depositaries of a specific interest on business and are able to markedly affect its survivability [19].

Extending and developing the concept, the identity of an *improper business driver* just coincides with that of an owner/manager that recognizes the interrelationships between business and environment by understanding which social instances, seen as «forces expressed by the environment» are able to influence and convey the management tasks and must be met to ensure business durability. To this end, he adopts appropriate policies by conducting a careful management to prevent possible crisis and reach at least the development necessary to ensure the survival of the company recognized as a social institution having a life of its own.

As stated, *in a complementary way*, this allows us to understand that the owner/manager become an «*improper business driver*» when: it does not recognize major social instances by placing ahead its interests to those of the enterprise; neither has the skills or the foresight needed to develop policies necessary for the enterprise, nor the ability to recognize limits, with the consequence of putting at risk the management survival.

The first things that should be investigated to build a performance evaluation system in small and medium



enterprises concern the relationship between the owner/manager and the company and consist of:

I. *identification of the characteristics of the owner/manager and of the personal expectations which appeal expressly or impliedly to the company.* Expectations reflect in large part the system of values and personal characteristics possessed. Identification may be difficult because some of them may be latent or consciously unrecognized. For this reason, it is not usually helpful to ask the entrepreneur direct questions about what business expectations he has and what tangible and intangible benefits he wants to have. Instead, you must resort to more far-reaching interviews and observations of reality in order to locate its positioning with regard to *latent social identity* (craftsman, classic or manager style), *leadership style* (directive leadership style, participatory, consultative or delegation-oriented) [20] and *managerial culture skills* (skills regarding critical business functions, clear and coherent ideas about the present and perspective business situation and critical success factors).

II. *identification of organizational and managerial needs of the enterprise according to the characteristics possessed.* The hypothesis made in the present work consists in assuming that the company's expectations with regard to the owner/manager derive essentially from the discrepancy between the latter's characteristics and the requirements set by the business life cycle in which the company is incorporated. One of the most interesting models regarding business life cycle is the one devised by Churchill and Lewis that distinguish the phases of *existence, survival, success, takeoff and maturity* also due to the circumstance that they deny the possibility of a «necessity» of the growth processes, excluding the fact that alternatives could be dimensional growth or dissolution, and claim that «development» could happen without increasing the company's size.

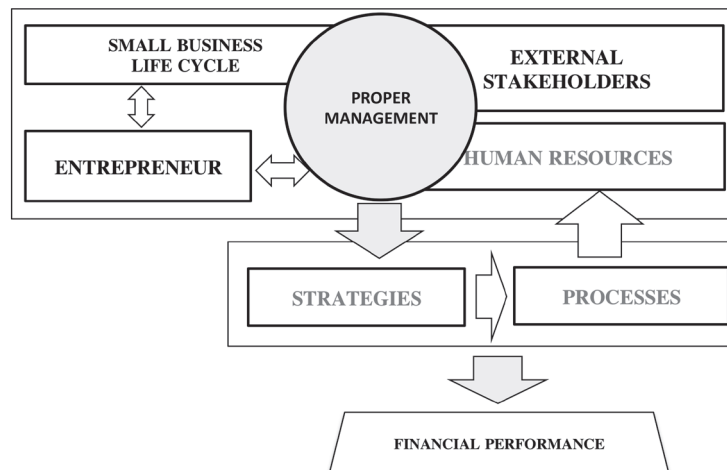
Through these steps, it is possible to define the framework within which to develop strategies that go in the direction of mutual satisfaction with the constraint of the primacy of the company economic balance on business instances. The identified strategies, whether they actually sprang from the mediation of divergent interests, represent, for the first time, the expression of the *proper business driver* typical of the enterprise, a sort of «*metasubject*» in which the owner/manager is called, over time, to recognize himself in it. Of course it is possible that this divergence between *proper* and *improper* driver is not detected and it is possible to proceed to the next step without having to resolve conflicts.

c) **harmonization between current business strategy support and complexity management skills**

The high variability of the strategic orientation of SMEs induced by the relationship between environmental turbulence and internal flexibility, forces to structure a management accounting system that avoids giving rigidity to the organizational structure by focusing excessively on the support of the current strategy.

The case studies mentioned in the last paragraph clearly show that one of the major factors that hinder the use of the performance measurement system in such companies is the high variability of corporate strategy. It is very probable that in the everyday business activities can emerge and consolidate a gap between the set out and the actually realized strategy.

Undoubtedly the unrealized part may become a source of collective learning on the part of the corporate social nucleus as it involves an analysis of the causes that have generated the deviation. Such causes may include uncontrollable factors connected to competitive, social or political dynamics; but they can also relate to structural controllable factors (unsuitability



of the materials and/or of the human resources necessary to pursue the assigned objectives), infrastructural (lack of administrative systems, inadequate personnel organization) or variables bound to the functioning of the corporate complex (efficiency level of productive combinations) [21].

In that case it is very important to verify if the new conditions require a review of performance measures, a reformulation of strategic and operational objectives, to involve the same *Basic Strategic Business Orientation (Orientamento Strategico di Fondo dell'impresa)*, or just a better use of the means and instruments available.

We must, however, point out that limited resources available to SMEs do not allow them to implement frequent strategic analysis and, in particular, preclude the implementation of the *continuous updating* of the *performance measures* and the *organizational routines* concerning the collection and data processing.

In this respect, it is necessary for the management information system to be structured not only according to the current strategy, explained and translated into the performance measurement system, but also according to the emerging strategies.

This is, ultimately, to enable information flows about aspects of managing which are complex and difficult to decipher for the owner/manager but not considered at present, from a strategic perspective, a priority (these can be internal processes, benchmarking against competitors, sales and distribution processes). Such a choice would simply put at the disposal of the decision maker a large database (more or less relevant depending on the current situation) to which apply different filters depending on the information deemed desirable.

Obviously the production of information can be expensive from the organizational point of view. This

is why the selection of the most critical ones should still be based on a closer cost-benefit analysis, taking advantage of the opportunities offered by information technology.

The information in excess as opposed to the minimum necessary, if managed well allows the owner/manager to have a clear picture of the overall situation of the enterprise, useful to support decision-making activities in environmental turbulences.

Besides the three principles concerning the systems design, they proposed a fourth specifically referred to the implementation phase. This is:

d) implementation of the integrated performance measurement system step by step, depending on the growth of the entrepreneur's understanding and appreciation

It is not necessary, nor convenient, that the performance measurement system is implemented in a single solution but is preferable a subdivision in modules, *with consistency among them*, sorted chronologically by application. Such an approach, the validity of which is already recognized in the doctrine, is particularly useful for SMEs in which the owner/managers could have an attitude of distrust towards tools that, outside of their specific expertise, could be complex (despite their simplicity compared to the most popular models) and, in any case, do not demonstrate in the near future their usefulness.

The proposed model is presented in the diagram below.

The first perspective provides business strategies making them explicit with primary measures and performance drivers. Ultimately, by building *strategic maps*, you must answer the following questions: without prejudice to the requirement of the overall enterprise balance, what strategies must be put in place to reconcile



what the critical stakeholders' demands (clients, suppliers, lenders, owners/managers) express in relation to the company and the instances that this expresses toward the first? What measures and what performance drivers are best suited for this purpose? As mentioned above, at this stage the entrepreneur takes on a leading role acting as a privileged interlocutor [22].

The second perspective relates to processes and the basic question to ask is: what processes must be in place to implement the strategies? What measures and performance drivers should you choose? The main instrument in this phase is the mapping of business processes. Once you have identified the critical ones, make sure they are carried out effectively and efficiently using measures regarding *cycle times*, *flexibility*, *technical quality and costs*.

The third perspective concerns the human factor and brings together aspects of motivation and know-how. Employees are considered both in the initial phase of the definition of enterprise proper manager, and in the final stage in which one tries to give answer to the following question: what are the characteristics desired by men so that the processes are conducted as intended? What measures and what drivers should you choose? This perspective is particularly complex since it contemplates the *human aspects* of corporate activities, concerning the knowledge, skills, expectations, motivations and *individual value systems* that make up the social corporate structure. In this perspective, the performance measures are limited to three key factors: *motivation*, *flexibility and know-how*. By virtue of the distinguishing characteristics of SMEs, the process of *explicitation* of corporate strategy could be divided as follows:

1. identification of expectations of the formal manager (owner/manager) and analysis of the dyscrasia between proper and improper business driver;
2. identification of other critical stakeholders;
3. identification of the expectations of each of the stakeholders to the company and expectations that the latter has towards stakeholders;
4. construction of a strategic map for each stakeholder;
5. construction of a strategic map for the enterprise as a whole (as a synthesis of those mentioned in the preceding issue) and explicitation of policy measures;
6. identification of areas of most significant external complexity that could be critical for future strategies;

7. business process mapping and identification of critical processes for the implementation of the corporate strategy;
8. identification of areas of most significant internal complexity that could be critical for future strategies;
9. identification of desired characteristics of the human factors;
10. construction of a strategic map which systematizes strategies, processes and characteristics of the human factors;
11. identification of performance drivers for the three prospects;
12. information needs analysis;
13. cost-benefit analysis.

Notes

1. See G. Cavazzoni, *Il sistema del controllo di gestione*, Giappichelli, Torino, 2004, p. 8. Similarly Catturi defines control as «the set of mechanisms and processes put in place by each individual company in order to prevent or eliminate deviations of management trends from the model or set standards which to adapt those same mutations trends of the environment in which the company itself is inserted and operates». See G. Catturi, *L'Azienda universale*, Cedam, Padova, 2003.
2. See F. Santini, *Il costo di produzione tra cost accounting e strategic cost management*, Giappichelli, Torino, 2010, pp. 187 et seq.
3. Cf. R. Cooper, R.S. Kaplan, *How cost accounting distorts product costs*, *Management Accounting*, April, 1988; R. Cooper, R.S. Kaplan, *How cost accounting systematically distorts product costs*, in W. Bruns, R.S. Kaplan, *Accounting & Management: field study experiment*, Harvard Business School Press, 1988;
4. Cf. C. Guilding, K.S. Cravens, M. Tayles, *An international comparison of strategic management accounting practices*, *Management Accounting Research*, 11 (1), 2000, pp. 113–135.
5. Popoli designates this system as «the set of measures which make it possible to represent, in a unitary framework, all dimensions or perspectives of the capacity of the firm to pursue its objectives of short, medium and long term, in reference to the strict interpretation of its strategic choices to be selected and the relationship with the external environment». See P. Popoli, *La dimensione strategica del controllo di gestione*, Giappichelli, Turin, 2002, p. 135.



6. As regards the entrepreneurs subjective factors of, see I. Marchini, *Il governo della piccola impresa*, Vol. I, Aspi/Ins, re-edit, Genoa, 1995, p. 71.
7. In this regard, see. B. Södergren, J. Söderholm, *Silferledningellerkunskapsledarskap?* In S.E. Sjöstrand, j. Sandberg, m. Tyrstrup (ed.), *Osynlingföretagsledning*, EFI, Stockholm, 1999, pp. 246–264.
8. On this topic, see F.A. Gul, Y.M. Chia, *The effects of management accounting system, perceived environmental uncertainty and on decentralization of managerial performance: A test of three-way interaction*, *Accounting, Organizations and Society*, no. 19, pp. 413–426.
9. Cf. H. Andersen, I. Cobbold, G. Lawrie, *Balanced scorecard implementation in SMEs: reflection in literature and practice*. *Proceedings of SMESME 2001 Conference*, Denmark, Copenhagen, May, 2001; R. Baghwat, M.K. Sharma, *Performance measurement of supply chain management: A balanced scorecard approach*, *Computers & Industrial Engineering*, n. 53, 2007, pp. 43–62; K.J. Fernandes, V. Rajab, A. Whalley, *Lessons from implementing the balanced scorecard in a small and medium sized manufacturing organization*, *Technovation*, 2006, pp. 623–634; G. Manville, *Implementing a balanced scorecard in a not for profit SME*, *International Journal of Productivity and Performance Management*, Vo. 56, 2007, n. 2, pp. 162–169; N. Rompho, *Why the balanced scorecard fails in SMEs: A case study*, *International Journal of Business and Management*, Vol. 6, n. 11, November 2011, pp. 39–46.
10. See A. Lorenzo, *La definizione di piccole e medie imprese: un problema aperto*, *Rivista Italiana di Ragioneria e di Economia Aziendale*, May-June, 2009, pp. 321–322; I. Marchini, op. cit., 1995, p. 71.
11. For a full review of the advantages and disadvantages associated with small size see A. Cortesi, F. Alberti, C. Salvato, *Le piccole imprese. Struttura, gestione e percorsi evolutivi*, Carocci, Rome, 2004, pp. 31–32.
12. Cf. I. Marchini, op. cit., 1995; P. Garengo, S. Biazzo, U.S. Bititci, *Performance measurement system in SMEs: A review for a research agenda*, *International Journal of Management Reviews*, Vol. 7, n. 1, 2005, pp. 25–47.
13. Cf. U.S. Bititci, T. Turner, S.S. Nudurupati, S. Creighton, *Web enabled measurement system. Management implications*, *International Journal of Operations and Production Management*, n. 22, 2002, pp. 1273–1287.
14. Cf. K. Brouthers, F. Andriessen, I. Nicolaes, *Driving blind: strategic decision-making in small companies*, *Long Range Planning*, n. 31, 1998, pp. 130–138.
15. In this regard, see. C. Garnett, *Aged pioneer to retire – gradually: New clinical research information system planned to replace MIS*, *The NIH Record*, Vol. LIII, no. 21, 2001, pp. 10–16.
16. Cf. M. Hudson, A. Smart, M. Bourne, *Theory and practice in SME performance measurement systems*, *International Journal of Operations & Production Management*, Vol. 21, n. 8, 2001, pp. 1096–1115.
17. Coda argues that «If the end of income harmonizes with competitive and social objectives, it is clear a conception of business interest of a broader scope, alien from dangerous confusion between corporate interest and the property interest, more aware of the various social questions that cater to the enterprise and the implications that their fulfilment or less may have on long-term profitability. Consequently, the destination of the income will be subject to institutional logics, worried more about the survival and prosperity of the enterprise over the long haul than the interests and desires of quotas and control groups». See V. Coda, *L'orientamento strategico di fondo*, Utet, Turin, 1988, p. 198.
18. Onida stated that «the needs of the masses of workers, capital, masses of direct and indirect consumers cannot durably thrive as a system conceived as a function only of profit». See P. Onida, *Economia aziendale*, Utet, Turin, 1960, p. 81.
19. Cf. C. Masini, *il sistema dei valori d'azienda*, Giuffrè, Milano, 1977.
20. Cf. V.H. Vroom, A.G. Jago, *The new leadership*, Englewood Cliffs, Prentice Hall, N.J., 1988.
21. In this regard, cf. F. Fontana, S.M. Esposizione, *Il cambiamento strategico*, in «*Rivista italiana di ragioneria ed economia aziendale*», novembre-dicembre/2004, p. 569.
22. The inability to put back the entrepreneur's personal instances, however distant may result from economic rational hypothesis, appears even more evident when you consider that he might be the only interlocutor with which to confront in a project for the improvement of the control system of the enterprise.



Александр Чупров. Многогранность характера, филигранность ума

МЯСОЕДОВ Б. А.

канд. экон. наук, директор издательства «Русская энциклопедия»

E-mail: myasoedov.ded@gmail.com

Alexander Chuprov. Multifaceted character, reticulated mind

MYASOYEDOV B. A.

Candidate of Economics, Director of «Russian Encyclopedia» Publishing house.

В сегодняшней России происходит оживление исторической национальной памяти, возвращаются имена достойных людей прошлого. Русское мышление, основанное на родовой памяти, по крупицам собирает сведения о тех, кто создавал народное хозяйство в стране и русскую экономическую науку в Петербургском, Московском, Киевском университетах, кто формировал и ускорял реальную экономику в Петербурге, Москве, в поволжских городах Твери, Рыбинске, Ярославле; на Урале, в Сибири. Память о Коняевых в Твери, Первушинных — в Александрове, Привезенцевых — в Боровске возрождается ныне через статьи, брошюры, диссертации, музеи, мемориальные доски и закрепляется в сознании людей.

В русской науке немного династий, где яркой звездой сияют имена ученых. Среди них выделяются двое, оставившие заметный след своей научной, преподавательской и общественной деятельностью. Это члены-корреспонденты Петербургской (Российской) Академии наук Александр Иванович Чупров, самый знаменитый профессор-экономист Московского Императорского университета, и его не менее знаменитый сын Александр Александрович Чупров, профессор Петербургского политехнического института.

Очень ценно, что через судьбу Чупровых рисуеться общая картина бытия и жизни русского дореволюционного ученого. В то время учеными университетов создавались новые науки: политическая экономия, статистика, теория статистики, математическая статистика, экономика железнодорожного транспорта. В кругу Чупрова

были известные московские финансисты того времени, а петербуржец Туган-Барановский защищал в Москве диссертацию у А. И. Чупрова. Чтобы понять, как складывался курс экономических наук, нужно увидеть то столетие, когда, с одной стороны, развивались политэкономия, экономика, статистика, социология, а с другой стороны — народное хозяйство. Как экономисты, статистики, социологи завоевывали авторитет в обществе и как влияли на жизнь общества личности Витте, Путилова, Морозовых, Рябушинских, Чупровых, Туган-Барановского? Это достойные имена, плеяда национально ориентированной элиты общества.

Александр Иванович Чупров (1842–1908)

Тем, кто не знал Александра Ивановича лично, почти невозможно вообразить себе благородную обаятельность этого удивительного человека, прожившего почти семидесятилетнюю жизнь — трудную, рабочую.

А. И. Чупров (6/18 февраля 1842–24 февраля /8 марта 1908 г.) родился в г. Мосальске Калужской губернии в семье священника — протоиерея Иоанна Филипповича Чупрова. По окончании Калужской духовной семинарии поступил в Петербургскую духовную академию, но под влиянием произведений Н. А. Добролюбова, Н. Г. Чернышевского и Д. И. Писарева в 1862 г. ушел из академии и поступил на юридический факультет Московского Императорского университета. В университете А. И. Чупров сосредоточился на политической экономии. Ее преподавал крупный ученый, профессор Иван Кондратьевич Бабст, который в то время переключился



с вопросов политэкономии на более прикладные темы и занялся изучением железнодорожного дела, совмещая это с практической работой в управлении Уральской горнозаводской железной дороги. Под влиянием И.К. Бабста у Чупрова появился научный интерес к актуальной в то время железнодорожной проблематике. Подающий надежды студент окончил факультет в 1866 г. и по рекомендации профессора был оставлен стипендиатом на кафедре политической экономии и статистики.

Магистерский экзамен с диссертационной темой «О железных дорогах» А.И. Чупров сдал летом 1872 г., получил от университета стипендию и выехал в *двухлетнюю командировку в Лейпциг, где слушал лекции Рошера. За границей он жил также в Мюнхене, Гейдельберге и Вене, занимаясь написанием диссертации, посещая лекции немецких профессоров и изучая западноевропейскую хозяйственную деятельность.* По возвращении из-за границы в 1874 г. был приглашен в столицу и утвержден преподавателем политической экономии и статистики Московского университета.

В Московском университете он читает курс лекций по теории и истории политической экономии, а также курс статистики. К этому прибавляются лекции по прикладной политической экономии.

В 1876 г., в свои 34 года молодой ученый начал читать лекции по статистике и продолжал чтение до выхода из университета. Вступление А.И. Чупрова в состав университетских преподавателей совпало с появлением в Московском университете новых сил и расцветом преподавания политической экономии, истории политической экономии, статистики и науки о финансах. Лекции А.И. Чупрова в университете продолжались четверть века, а сам он пользовался в России едва ли не наибольшей популярностью среди профессоров политической экономии. Они неоднократно издавались.

В 1881 и 1882 гг. А.И. Чупров работал в существовавшем тогда городском статистическом отделе, принимал деятельное участие в разработке и выполнении плана переписи Москвы в январе 1882 г. В 1885 г. Александр Иванович избирается членом международного статистического института. С 1887 г. он — член-корреспондент Императорской академии наук.

Как крупного специалиста А.И. Чупрова привлекали к участию в ряде правительственных

комиссий. В 1888 г. он участвует в правительственной комиссии по исследованию причин падения цен на сельскохозяйственные продукты (комиссия В.К. Плеве), комиссии графа Э.Т. Баранова по исследованию железнодорожного хозяйства в России. В 1896 г. председательствует на проходивших в Санкт-Петербурге при Министерстве финансов совещаниях по выработке программы исследования для выяснения влияния урожаев и цен на хлеб, на русское народное хозяйство.

С осени 1899 г. Александр Иванович прекращает преподавание в Московском университете и выезжает за границу для лечения, откуда уже при жизни не возвращается. Но и там он не оставляет своих занятий — в 1904 г. читает курс лекций в Париже в Русской Высшей школе общественных наук.

Скончался Александр Иванович Чупров в Мюнхене 24 февраля (8 марта по новому стилю) 1908 г. от сердечного приступа во время визита к мюнхенскому экономисту Вальтеру Лотцу. Тело его было перевезено в Россию и предано земле в Москве, устроившей ему торжественные проводы на Ваганьковское кладбище.

А.И. Чупров остался в памяти современников не только как выдающийся ученый и пропагандист науки, но и как подлинный наставник молодежи. Академик И.И. Янжул и ректор Московского университета А.А. Мануйлов признавали его одним из лучших лекторов. Для многих поколений студентов России фундаментом экономического образования стали подготовленные им на базе лекций учебники. А.Ф. Fortunатов отмечал, что не только талант и знания, но и «выдающаяся черта его нравственного облика — любовь к людям» умножали силу его интеллектуального воздействия. Одним из лучших людей земли русской назвал А.И. Чупрова М.М. Ковалевский. С.Н. Булгаков считал, что А.И. Чупрову присущ изумительный дар человечности — «гениальность сердца». Бросая общий взгляд на историю отечественной экономической науки и на место в ней А.И. Чупрова, приходишь к выводу, что в его учении, пожалуй, как ни в каком другом проявились такие особенности русской экономической мысли, как глубокий гуманизм, сочетание подлинной научности с высокими нравственными критериями, неприятие такого положения, когда на алтарь абстрактной экономической эффективности



приносится благосостояние хотя бы части сограждан и социальный мир в стране. Эти особенности формировались еще в 50-е годы XIX в. до прихода А.И. Чупрова в науку, благодаря представителям славянофильства — К.Д. Кавелину и другим передовым мыслителям того времени. Сохранялись они и в трудах учеников А.И. Чупрова, в том числе тех, кто в развитии капитализма видел безусловный прогресс. Таким образом, не рискуя ошибиться, можно сказать, что в русской экономической мысли с самого начала и — что очень важно! — намного раньше, чем в странах Запада, стало преобладающим реформистское крыло, отстаивающее приоритет социальных ценностей.

Одним из известнейших учеников Александра Ивановича был художник В.В. Кандинский, который оценивал своего учителя как «высокоодаренного ученого и одного из редчайших людей, каких я встречал в жизни». На смерть А.И. Чупрова откликнулись Н.А. Каблуков, А.Ф. Кони, М.М. Ковалевский, К.А. Тимирязев, А.Ф. Фортунатов, Д.Н. Анучин, А.И. Каминка.

А.И. Чупров связал с Москвой и университетом свою преподавательскую, научную и общественную деятельность. Можно считать, что у Александра Ивановича одновременно было несколько направлений деятельности. По инициативе и при содействии университета во второй половине XIX — начале XX в. возникли известные московские музеи: Политехнический, Исторический, Зоологический; музеи антропологии, Изящных искусств (ныне Музей изобразительных искусств им. А.С. Пушкина); были открыты Ботанический сад и Зоологический сад (Московский зоопарк).

Московский университет отметил память Александра Ивановича Чупрова, основав в 1911 г. общество его имени для изучения общественных наук с отделениями теоретической экономики, социальной истории, социальной политики и статистики. После 1917 г. сведений о работе общества нет [1].

В наши дни на родине Чупрова, в Мосальске, предпринята попытка воссоздать научное общество его имени.

Мировоззрение и научная деятельность

А.И. Чупров разделял взгляды исторической и этической школ политической экономии, ча-

стично научного социализма, что составляло основу его экономического мировоззрения. Мировоззрение Чупрова было эклектичным сочетанием классической политэкономии Джона Стюарта Милля, который в его лекциях лидирует в списке цитат с огромным отрывом, некоторых методологических идей Карла Менгера, а также немецкой исторической школы. В своих лекциях он находит место ссылок на Карла Маркса. Чаще всего и в отечественной, и в зарубежной литературе Чупрова классифицировали как «народника». Так, А.В. Аникин пишет: «Московский университет в конце XIX века служил оплотом либерально-народнических идей, а главой этого направления был Чупров». Аналогичную оценку взглядам Чупрова дает в своей книге «История экономической мысли в России» Й. Цвайнерт [2]: «главным выразителем взглядов народнического направления в академической среде был, бесспорно, Чупров, доминировавший в российской экономической науке 1870–1880-х гг.». При этом Чупров был сторонником трудовой теории стоимости. В научной литературе принято относить его к критической школе теоретической экономики, для которой было характерно использование положений классической политэкономии и некоторых идей экономической теории марксизма в качестве теоретического фундамента. Марксизм представители этой школы использовали как орудие критики крепостнических и феодальных порядков в России.

Чупров любил преподавание. Это легко почувствовать по началу курса «Политическая экономия»: «Мы приступаем к изучению науки, составляющей часть обществоведения. Человеческое общество может подлежать изучению с различных сторон, из которых каждая составляет предмет особой науки. Порядок зарождения и вымирания членов общества, способы обеспечения независимости извне и безопасности внутри государственного союза, рост религиозных и научных идей, — все это отдельные проявления жизни общества, из которых каждое может служить и действительно служит предметом исследования и изучения отдельных ветвей общественной науки. Одной из таких отраслей обществоведения является и политическая экономия или наука о народном хозяйстве» [3].

Заметно стремление А.И. Чупрова внести в учебные курсы больше иллюстративного



материала из экономической истории России. После изложения «истории цен» он давал специальный раздел по истории российских бумажных денег. В разделе о кредите приводились российские данные, особое внимание при этом уделялось учреждению мелкого кредита в нашей стране, отечественный материал приводился и при разборе вопросов о земельной ренте.

В своем курсе политической экономии А.И. Чупров рассматривал основные проблемы системы политической экономии, которая делилась на четыре отдела: потребление, производство, обмен и распределение. Потребление и потребность оказывались на первом плане его курса. Анализ товара, изложение теории стоимости следовали после тем о рабочей силе, производительности труда и налоговой политики в отношении предметов потребления.

В учении о производстве у А.И. Чупрова нашли свое отражение некоторые новые явления рыночного хозяйства: возникновение синдикатов, консорциумов, акционерных компаний. В распределении изучались вопросы заработной платы, прибыли на капитал и земельной ренты.

Как лектор Александр Иванович привлекал в аудиторию массу слушателей. Крупной его заслугой является возбуждение интереса к научным занятиям среди студентов, работавших под его руководством. Многие из них возглавляли потом кафедры в университетах. Достигалось это не только научностью и изяществом изложения, но и доступностью и вниманием профессора к студентам. Он не только давал обращавшимся к нему советы и указания, но и предоставлял в их пользование книги из своей библиотеки. Университетские чтения Чупрова «Политическая экономия» и «История политической экономии» [4] изданы его слушателями, он только редактировал записанное студентами. Литографированные лекции до сих пор находятся в Научной библиотеке МГУ им. М.В. Ломоносова. Нельзя не сожалеть, что автор сам не издал свои лекции — по ясности изложения, приемам исследования наиболее сложных вопросов политической экономии они заняли бы почетное место в литературе любой страны.

Экономика железнодорожного хозяйства

Александр Иванович Чупров основал в России новую науку — «экономика железнодорожного

транспорта». Он своевременно почувствовал потребность нового направления в науке в период бума железнодорожного хозяйства. Магистерский экзамен с диссертационной темой «О железных дорогах» А.И. Чупров сдал летом 1872 г., через 21 год после открытия железной дороги Петербург–Москва. В апреле 1875 г. он защитил магистерскую диссертацию «Железнодорожное хозяйство. Его экономические особенности и его отношение к интересам страны» (том 1). Первым официальным оппонентом на защите был один из крупнейших экономистов того времени академик И.И. Янжул. Через три года со вторым томом этой работы он защитил докторскую диссертацию по железнодорожному хозяйству: «Условия, определяющие движение и сборы по железным дорогам, валовой доход и его факторы. Количество товарных грузов».

Благодаря практической важности железных дорог и неупорядоченности железнодорожного хозяйства и его отношений к государству железнодорожные вопросы привлекали всеобщее внимание. Сочинения А.И. Чупрова появились в то время, когда в экономической литературе по железнодорожному хозяйству был издан труд русского экономиста-статистика Григория Матвеевича Цехановецкого (1833–1898) «Железные дороги и государство» (1869). Цехановецкий защитил докторскую диссертацию на эту тему, выступил сторонником вмешательства государства в железнодорожное хозяйство, а в 1879 г. участвовал в Харьковской подкомиссии по исследованию железнодорожного дела в России. Г.М. Цехановецкий был ректором Харьковского университета и принадлежал к прогрессивной группе профессоров, в своих лекциях он излагал вопросы экономической теории К. Маркса.

В выборе темы своего труда А.И. Чупров пошел по пути Г.М. Цехановецкого, но двухтомник Чупрова выигрывал на фоне труда Цехановецкого ясностью изложения, искусным анализом сложных явлений экономической жизни, умением иллюстрировать выведенные положения цифровыми данными, а также указанием способа урегулирования отношений путем выкупа в казну железных дорог по их строительной стоимости. Публикация двухтомника сразу выдвинула Чупрова в число авторитетных экспертов, и он был приглашен к участию в комиссии графа Э.Т. Баранова по исследованию



железнодорожного дела в России и в разработке «Общего устава российских железных дорог». Упомянутым двухтомником не исчерпывается вклад Чупрова в экономику железнодорожного транспорта. Его перу принадлежат написанная в соавторстве с М.И. Мусницким книга «Упорядочение железнодорожных тарифов по перевозке хлебных грузов» [5] (1890 г.) и большое количество экономической публицистики, собранной впоследствии в сборник статей «Из прошлого русских железных дорог: статьи 1874–1895 гг.» [6]. Александр Иванович был сторонником выкупа частных дорог в казну и их дальнейшей государственной эксплуатации.

До исследований Чупрова в сфере железнодорожного хозяйства научно-исследовательская деятельность была сконцентрирована на вопросах проектирования и строительства дорог, а также организации эксплуатационной работы. В железнодорожном хозяйстве специальной экономической дисциплины и отраслевой науки не существовало. А.И. Чупров первым занялся тем, что его современники называли «экономической наукой по железнодорожному транспорту».

Анализируя издержки железнодорожных обществ, Чупров первым же описал эффект масштаба: «по особым условиям, в которые поставлен труд и капитал в этой отрасли, меновая стоимость их услуг имеет постоянную тенденцию к понижению при всяком увеличении спроса. Чем больше возрастает потребность общества в дешевом провозе, тем дешевле он в действительности становится», а «увеличение спроса ведет здесь не к возрастанию издержек (как в земледелии), а к их уменьшению».

А.И. Чупров, исследовал эластичность спроса на железнодорожные перевозки по цене и сделал революционный вывод, что в сфере железнодорожных перевозок спрос гораздо менее эластичен, т.е. меньше зависит от цены, чем в других отраслях. Он писал, что «понижение цен, производимое уменьшением провозной платы, не всегда сопровождается приращением спроса на товар, но если бы даже и произошла прибавка спроса, перевозка на железной дороге может возрасти лишь в том случае, если за этой прибавкой последует расширение производства».

Изучая влияние тарифа на объем перевозок, Чупров использовал фактический материал из отчетов крупнейших железных дорог и Главного общества Российских железных дорог. Он

констатировал, что строгой пропорциональности между размерами провозной платы и размерами движения не существует: есть такие предметы, на движение которых провозная плата не имеет заметного влияния (такова область товаров, в цену которых провозная плата входит лишь как незначительная составная часть). Из вышеперечисленного ученый делает вывод о том, что железные дороги, несмотря на все техническое могущество, «несмотря на полную власть над провозными ценами, не в силах переделать данных им условий движения». Никакое «искусство железнодорожных управлений не создаст грузов там, где не дает их страна».

В современные учебники «Экономика железнодорожного транспорта» вошла формула А.И. Чупрова, сформулированная им в книге «Железнодорожное хозяйство», о том, что особенностью транспортной услуги является неразделенность оказания услуги и ее потребления: «в перевозочной промышленности услуги железной дороги потребляются в тот же момент, как они производятся (производство и потребление сливаются в один процесс)».

Капитальный труд А.И. Чупрова о железнодорожном хозяйстве привлек внимание Карла Маркса, который законспектировал для себя оба тома «Железнодорожного хозяйства» [7]. К. Маркс использовал идеи А.И. Чупрова о транспорте как о еще одной отрасли народного хозяйства во втором томе «Капитала» [8]. Особый интерес у К. Маркса вызвали главы книги, посвященные сравнительному анализу железнодорожного транспорта с другими его видами, а также глава «Меновая стоимость железнодорожного провоза», которые были им законспектированы с замечаниями и выводами¹.

Крестьянское хозяйство

Александра Ивановича Чупрова называют также одним из выдающихся русских специалистов-аграрников, коим он не мог стать, если бы не был экономистом в широком смысле слова, а в частности экономистом-теоретиком, политиком и статистиком. А.И. Фортунатов пишет, что именно Александр Иванович в 1870 г. объ-

¹ Чупров был один из немногих русских экономистов, откликнувшихся некрологом в университетском издании на смерть Карла Маркса.



единил в своем лице ненадолго разъединявшееся в Московском университете преподавание статистики и политической экономии. По своему содержанию курсы А.И. Чупрова «обнимают так называемую историю и теорию статистики и демографии». Автор статьи замечает, что безусловным является повсеместное использование различных статистических данных, умело вкрапленных в основной материал каждой работы.

Чупров высказывался за политику властей, направленную на привлечение к управлению государством интеллигентных сил страны, и сокрушался, когда видел, что власти, наоборот, содействуют их разобщению. И это делается в стране, где интеллигентных сил так мало сравнительно с громадным населением.

Вместе с А.С. Посниковым Чупров редактировал известное двухтомное исследование группы либеральных и народнических экономистов — издание Министерства финансов «Влияние урожаев и хлебных цен на некоторые стороны русского народного хозяйства», в котором ему принадлежит раздел «Влияние хлебных цен и урожаев на движение земельной собственности». В.И. Ленин тоже отмечал ценность и важность работы Чупрова. Так, в сборнике «Письма к родным» Ленин неоднократно упоминает об этой книге, вышедшей под редакцией А.И. Чупрова, как первоочередной, самой «нужной для занятий», а именно для его работы над «Развитием капитализма в России». В.И. Ленин с большим вниманием наблюдал за заседаниями III отделения Вольного экономического общества, где обсуждалась книга, но, тем не менее, подверг резкой критике аграрную программу А.И. Чупрова.

Основные научные взгляды, которых придерживался А.И. Чупров, наиболее четко проявились в его отношении к аграрной реформе П.А. Столыпина, которая имела весьма важное значение для России в начале XX в., поскольку затрагивала коренные интересы крестьянства, составлявшего основную массу населения страны и в значительной степени определявшего ее экономическое развитие, социальный и духовный облик. Оценка степени результативности столыпинских аграрных преобразований важна тем, что именно путем проведения этой реформы монархическая власть предприняла одну из последних серьезных попыток стабилизировать ситуацию в обществе методами хозяйственного реформирования

и тем самым продлить свое собственное существование, дав ему несколько обновленную экономическую и политическую опору.

А.И. Чупров не только не поддержал аграрную реформу П.А. Столыпина, но и оказался в числе его активных оппонентов. По мнению А.И. Чупрова, Указ от 9 ноября 1906 г. о выделе крестьян из общины был «резким вызовом русскому народу». При этом А.И. Чупров возражал против скороспелости решений со стороны кучки чиновников, всю жизнь прошедших в петербургских канцеляриях и обладавших лишь смутными понятиями о народной жизни. Он оценил Указ как скороспелый продукт бюрократического творчества.

Сейчас исследователи переосмысливают оценки реформы Столыпина, аграрные взгляды Ленина и экономические рецепты Чупрова. Недалекое настоящее покажет, во что в современных реалиях выльются дебаты начала XX в. в области сельского хозяйства.

Общественная и публицистическая деятельность

В дореволюционной России профессора Московского университета много сделали для укрепления связи науки и практики. Университетские ученые издавали книги, писали учебники для школ, публиковали статьи в журналах и газетах. Немало воспитанников университета работали учителями, представляя собой наиболее квалифицированную часть русского учительства.

Сотрудничество Чупрова с газетой «Русские Ведомости» следует считать его второй кафедрой. Он принимал большое участие в газете, поместив в ней немало статей по экономическим вопросам, и в особенности по железнодорожному хозяйству.

Работы А.И. Чупрова многочисленны, но между ними нет ни одной избранной, начатой по личному капризу, ради щегольства своим талантом, знанием, блестящей диалектикой, ради красивой науки для науки, обращенной, так сказать, внутрь себя самой. Все труды Чупрова — прикладные отклики на прямые экономические запросы. Экономика железнодорожного транспорта, промышленности, сельскохозяйственная конъюнктура — все это практические кирпичи создаваемой цивилизации, вклады в культуру текущего века.



Но ведь при этом очень многое зависит от просветительства. Александр Иванович Чупров призывал российское государство беречь интеллигентные силы страны, желал им взаимного доверия, сотрудничества и дружной работы во благо Отечества. В сельском хозяйстве народное образование он связывал с необходимостью повышения агрокультуры.

«Страны бывают богаты в меру свободы, которою они обладают», — таков был девиз ученого. Положение в России начала XX в. он оценивал как состояние полного бесправия и подчинения личности каждого русского человека бесконтрольному произволу административных властей. По мнению А.И. Чупрова, для человека естественным образом свойственно стремление к свободе, особенно в условиях усиления административного произвола. Он обращал внимание на психические метаморфозы общества в условиях появления и укрепления «героев и поклонников крепкой руки». В сборниках «Статьи и речи» он объединял публикуемые статьи, многие из которых были передовицами в газете.

А.И. Чупров был в числе инициаторов создания в 1908 г. в Москве Народного (согласно первоначальному замыслу — Вольного) университета Альфонса Леоновича Шанявского. В идею создания в России вольного университета Шанявские вложили попытку противостоять глухой «реакции» и «стремление дать России как можно больше умных, образованных людей». Университет А.Л. Шанявского отличался прогрессивностью, имел самый демократический устав в России.

С 1883 г. Александр Иванович Чупров вместе с профессором Московского университета Иваном Ивановичем Янжулом и заведующим делами статистического отдела Московской городской думы М.Е. Богдановым вошел в состав Комиссии по подготовке устава первой общедоступной бесплатной городской Библиотеки-читальни имени И.С. Тургенева. Председательствовала в Комиссии известная благотворительница и московская потомственная Почетная гражданка Варвара Алексеевна Морозова, пожертвовавшая на учреждение библиотеки 10 тыс. рублей. Разработанный Комиссией устав был рассмотрен и утвержден на заседании Московской городской думы в мае 1884 г. Согласно приговору Думы № 47, было принято решение об устройстве в Москве Библиотеки-читальни им.

И.С. Тургенева, дабы «доставить возможность пользоваться книгами тем слоям городского населения, которым, по состоянию их средств, существующие библиотеки недоступны». Новшеством библиотеки стало то, что «за пользование книгами, газетами и журналами» в ней «никакой платы» не взималось.

В 1872 г. по инициативе профессоров Московского университета Г.Е. Шуровского, А.П. Богданова, А.И. Чупрова и других был создан Политехнический музей — один из старейших в мире. Московской городской думой из казны было выделено 500 тыс. рублей. Изначально музей был назван Музеем прикладных знаний. Открытие музея, основу фондов которого составили материалы Политехнической выставки 1872 г., состоялось в том же году во временном помещении на Пречистенке, 7.

Политехнический музей стал первым московским народным университетом. Чтобы создать такой центр полезного знания, требовались видение перспектив, серьезное планирование, организаторские способности и привлечение частных лиц. Музей был примером зарождающегося гражданского общества в действии.

Александр Иванович — организатор Московского Общества распространения технических знаний (1868), активный участник съездов по техническому и профессиональному образованию, деятель земского движения, сторонник развития земских профессиональных школ. Он был председателем статистического отделения Московского юридического общества, сотрудничал много лет с газетой «Русские Ведомости».

Чупров также сыграл важную роль в формировании отечественной концепции профессионально-технического образования, провел исследования в области экономической эффективности профессионального обучения и грамотности и их влияния на производительность труда.

А.П. Богданов высказал мысль о том, что музей может быть особенно полезным для «тех, кто, в силу своего образования, отделил себя от масс... Сегодня в науке недостаточно иметь глубокое образование в одной отрасли знания; также необходимо быть широко образованным... Повсюду прилагаются усилия к дополнению образования, полученного в школах» [9].

А.И. Чупров указал на то, что аудитория музея представляла собой квалифицированных



ремесленников, которые, «найдя [в музее] ворох новых идей, могут использовать нововведения в производстве, улучшить качество своего труда и, таким образом, улучшить свое материальное благосостояние» [10].

При участии А.И. Чупрова Русским Императорским обществом акклиматизации животных и растений в 1864 г. был организован Московский зоосад (зоопарк). Возглавил группу инициаторов профессор Московского университета Анатолий Петрович Богданов. Он называл зоосад «живым музеем на открытом воздухе». Финансирование зоосада осуществлялось за счет выручки от входной платы, а также благодаря пожертвованиям Императорской семьи.

(продолжение следует)

Литература

1. Почетные члены Московского университета и Научные общества при нем. 1804–2004. Библиографический словарь. Издательство Московского университета, 2005.
2. Цвайнерт Й. История экономической мысли в России, 1805–1905/ Пер. с нем. под науч. ред. В.С. Автономова. М.: ИД ГУ ВШЭ, 2007.
3. Политическая экономия. Лекции ординарного профессора Императорского Московского университета А.И. Чупрова. Студенческое издание под редакцией профессора. М., 1892. С. 1.
4. История политической экономии. Лекции проф. А.И. Чупрова. М., 1892.
5. Упорядочение железнодорожных тарифов по перевозке хлебных грузов (в соавт. с М. Мусницким). М., 1890.
6. Чупров А.И. Из прошлого русских железных дорог: статьи 1874–1895 гг. М.: Изд-во М. и С. Сабашниковых, 1909.
7. Архив Маркса и Энгельса, т. 12. М., 1952.
8. Маркс К.и Энгельс Ф. Собр. соч., т. 24. М.: Политиздат, 1974.
9. Богданов А.П. Общеобразовательный политехнический музей в Москве // Материалы I. С.16.
10. Чупров А.И. Доклад по поводу политехнического музея в Совете Общества распространения технических знаний // Материалы I. С.24–27. Доклад был изначально представлен правлению новообразованного Московского общества распространения технических знаний.

КНИЖНАЯ ПОЛКА

НОВИНКИ ИЗДАТЕЛЬСТВА ФИНУНИВЕРСИТЕТА



Качалов Р.М. *Феномен экономического риска в институциональном пространстве: системный анализ*. М.: Финансовый университет, 2014. 152 с. ISBN 978-5-7942-1162-7.

Исследован с позиций новой системной парадигмы феномен экономического риска в институциональном пространстве современной экономики. Обоснован методический подход к разграничению в экономических исследованиях категорий «неопределенность» и «риск». С теоретической и прикладной точек зрения рассмотрены вопросы системного анализа и регулирования экономического риска в сфере институционального строительства и в задачах предотвращения риска нежелательных изменений действующих экономических институтов. Проанализирована специфика институциональной среды, существенная для постановки и решения задач управления риском в процессах инновационного развития.