

# 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!

Каждый раз, когда я подписываю очередной номер в печать, задаю себе только один вопрос: все ли мы сделали, чтобы журнал получился по-настоящему интересным и эксклюзивным?

Главная тема этого выпуска — новая индустриализация. Как человек, который профессионально занимается экономическими исследованиями, считаю, что на сегодняшний день это одна из ключевых проблем, успешное решение которой позволит обрести нашей экономике устойчивый динамический рост. Доклад профессора С.Д. Бодрунова, директора Института нового индустриального развития, публикуемый в этом номере, позволит лучше понять все грани и аспекты этой проблемы.

В рубрике «Экономическое наследие» мы публикуем материал об одном из видных экономистов 20-х годов прошлого века — Сергее Алексеевиче Первушине. В следующих номерах журнала мы планируем опубликовать материалы о видных российских экономистах, которые вошли в золотой фонд отечественной экономической мысли. Мы очень надеемся на сотрудничество с Б.А. Мясоедовым, который, работая в издательстве «Экономика» в 80-е годы, организовал блестящую серию «Экономическое наследие» и вернул стране имена и работы многих выдающихся русских экономистов XX века.

## DEAR FRIENDS!

Every time I sign the number off to print I pose myself but one question: have we done everything to make our journal truly interesting and exclusive?

The main topic of this number is New industrialization. Being a professional economic researcher myself I consider its issue one of the key problems that if solved successfully will give our economy the opportunity to steady dynamic growth. In this number we publish the report of Professor S.D. Bodrunov, Director of New Industrial Development Institute, to better review and comprehend all the facets and aspects of the issue in question.

Under the heading of «Economic Legacy» we publish the materials on one of the distinguished economists of 1920-s — Sergei Alekseevich Pervushin. In following numbers of the journal we plan to publish articles on famous Russian economists of golden fund of national economic sciences. We hope to achieve cooperation with B.A. Myasoyedov, who worked in the «Economics» publishing house in 80-s and organized the publishing of brilliant series «Economic Legacy» that had returned to our country the names and works of many remarkable Russian economists of XX century.

## 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 Болгарии, 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. 8,37.  
Тираж 162 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:  
20.03.2014  
Формат 60 × 84 1/8  
Заказ № 37 от 20.03.2014  
Отпечатано:  
в ОПП (Настасьинский пер.,  
д.3, стр. 1) Издательства  
Финуниверситета

## НОВАЦИИ И ТЕНДЕНЦИИ

*Н.Н. Думная, А.Е. Сергеева*

**Драйверы модернизации российской национальной инновационной системы** ..... 6

## АНАЛИТИКА

**Реиндустриализация. Круглый стол в Вольном экономическом обществе России** ..... 11

## РЕАЛЬНЫЙ СЕКТОР

*Г.В. Колодняя*

**Предприятия, основанные на знаниях: российский опыт** ..... 27

## АКТУАЛЬНАЯ ТЕМА

*А.О. Блинов*

**Нравственные проблемы бедности в России. Экономический ракурс** ..... 35

## ТЕОРЕТИЧЕСКИЙ АСПЕКТ

*О.В. Карамова*

**Теория государства в российской экономической науке XX и XXI вв.: интеллектуальные традиции и современные проблемы** ..... 42

## ЭКОНОМИЧЕСКОЕ НАСЛЕДИЕ

*Б.А. Мясоедов*

**С.А. Первушин — экономист, статистик, социолог** ..... 48

## ИННОСТРАННЫЕ ИННОВАЦИИ

*Г. Симон*

**Как взрослеет консультационная деятельность в области ценообразования** ..... 57

## НАУЧНЫЙ СЕМИНАР

*А.Е. Сергеева*

**Семинар «Новая экономика»** ..... 67

## LIBRARY

*А.Ю. Юданов*

**Теория, ориентированная на практику** ..... 70

**INNOVATIONS AND TENDENCIES***Dumnaya N.N., Sergeeva A.E.***Innovations and tendencies. Modernization drivers of National Innovation System of Russia** ..... 6**ANALYTICS****Reindustrialization. Round table****in Free economic society of Russia** ..... 11**REAL SECTOR***Kolodnyaya Galina***Particular Features of Knowledge Firms: Russian Best Practice** ..... 27**HOT TOPIC***Blinov O.***The moral problem of poverty in the Russian economy** ..... 35**THEORETICAL ASPECT***Karamova O.V.***Теория государства в российской экономической науке в XX и XXI вв.: интеллектуальные традиции и современные проблемы** ..... 42**ECONOMIC LEGACY***Boris Alekseevich Myasoyedov***Economic Legacy. S.A. Pervushin – economist, statistician, sociologist** ..... 48**FOREIGN INNOVATION***Hermann Simon***How price consulting is coming of age** ..... 57**SCIENCE WORKSHOP***Sergeeva A.E.***Science workshop. workshop «New Economy»** ..... 67**LIBRARY***A. Yu. Yudanov***The theory focused on practice** ..... 70© «WORLD OF NEW ECONOMY»  
Journal Certificate  
ПИ № ФС77-29915.Issued since 2007  
Relative printer's sheet 8,37  
Number of (printed) copies 162  
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 № 37

Printed at: 20.03.2014

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

# Драйверы модернизации российской национальной инновационной системы\* (часть 1)

**ДУМНАЯ Н.Н.**

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

*Финансового университета*

**E-mail:** [dumdum47@mail.ru](mailto:dumdum47@mail.ru)

**СЕРГЕЕВА А.Е.**

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

**E-mail:** [sergaleksandra@yandex.ru](mailto:sergaleksandra@yandex.ru)

**Аннотация.** В статье рассматриваются вопросы формирования новой экономики, проблемы становления национальной инновационной системы в России; речь идет и об усилении влияния научной и инновационной деятельности, образования и информационно-коммуникационных технологий (ИКТ) на экономику. Также рассматривается роль Интернета как ключевой технологии информационной эпохи; уделяется внимание такому понятию, как экономика знаний и ее главному инструменту — рынку знаний. В статье приводится пример взаимодействия наукоемкой инновационной компании с университетами.

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

## Innovations and tendencies. Modernization drivers of National Innovation System of Russia (part 1)

**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 studies the problems of new economy formation and of Russian national innovation system foundation. It also covers the issues of increasing influence of scientific and innovation activity, education and information and communication technologies (ICT) on the economy. The author gives perspective to the role of Internet as a key technology of information era and pays special attention to the economy of knowledge concept and its main instrument of knowledge market. The article reviews examples of mutually beneficial work of science intensive innovation companies and universities.

**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).





## Введение

Новую экономику определяют по-разному. Она рассматривается как производство товаров и услуг с использованием информационных технологий, а также в целях развития отраслей, применяющих эти технологии. Нередко новая экономика трактуется в еще более узком смысле, как производство товаров и услуг с помощью и для сети Интернет и ее производных. Применительно к России, например, новой экономикой являются просто новые, ранее отсутствующие отрасли или созданные «с нуля» частные предприятия.

Имеются, напротив, более широкие определения, когда новая экономика рассматривается как новый облик экономики, складывающийся под влиянием интенсивных процессов создания и распространения знаний и их проникновения во все сферы жизни общества. Речь идет об усилении влияния научной и инновационной деятельности, образования и информационно-коммуникационных технологий (ИКТ) на экономику, государство и общество и обретении ими качественно новых характеристик и механизмов функционирования [1].

Многие считают этот переворот столь глубоким и значительным, что новыми становятся и государство, и общество в целом. Более того, некая новая цивилизация приобретает четкие, все более проявляющиеся очертания [2, 3]<sup>1</sup>.

ИКТ, несомненно, составили ядро новой экономики. Их развитие парадоксальным образом совпало с развитием человеческих ресурсов, науки и образования. Маленький чип вызвал к жизни новые формы организации и структурные сдвиги в рыночной экономике. Не могла не измениться и экономическая роль государства. В связи с этим М. Кастельс справедливо замечает, что термин «информационное общество/информационная экономика» (*information society*) несовершенен и не полностью отражает специфические черты новой системы. Более точным определением, по его

<sup>1</sup> Теоретики постиндустриального общества Д. Белл, П. Дракер, З. Бжезинский, А. Тоффлер, Т. Форестери и другие предвидели выход за пределы индустриальной эпохи. Новый тип производства и общества, основанный на принципиально новых технологиях, различные исследователи по-разному определяли: постиндустриальное общество (Д. Белл, А. Турен), технотронная эра (З. Бжезинский), постмодернистская эра (А. Этциони), цивилизация третьей волны и др. Наиболее часто в процессе теоретического освоения новой реальности наряду с понятием «постиндустриального общества» употребляется термин «информационное общество».

мнению, является термин «информационная» (*informational*) экономика [4].

М. Кастельс (и мы вместе с ним) особо отмечает роль Интернета: «Новая экономика существует, но связана она не с виртуализацией бизнеса, а с изменением форм и процессов деятельности во всех сферах бизнеса за счет использования знаний, коммуникационных технологий и сетей в качестве базовой организационной формы. Итак, Интернет — это не просто очередная техническая новинка или технология. Это ключевая технология информационной эпохи. Он воплощает культуру свободы и личного творчества, будучи как источником новой экономики, так и общественного движения, базирующегося скорее на изменении человеческого сознания, чем на увеличении власти государства. Использование Интернета, однако, зависит от того, какими являются использующие его люди и общество. Интернет не определяет, что следует людям делать или как им жить. Напротив, именно люди создают Интернет, приспособляя его к своим потребностям, интересам и ценностям» [5]. Интернету как информационной системе действительно принадлежит ключевая роль в преобразовании рынков.

Противопоставление индустриальных укладов информационному наиболее очевидно на данном этапе эволюции мировой экономики. В последнее время в связи с широким распространением компьютеров особую роль в производстве действительно играет информация, потому ставится вопрос о выделении ее в отдельный фактор, хотя часто информацию также считают просто особой разновидностью технического прогресса. Однако не только в ней дело.

По нашему мнению, сводить новую экономику только к вышеизложенному было бы неправильно. Экономика развитых стран в настоящее время перешла к инновационному типу развития, — происходит постановка инновационного процесса в центр качественных, количественных и структурных изменений. Инновационный процесс превращается в постоянно действующий фактор, идут быстрые и сложные непредсказуемые изменения.

Но перемены связаны не только с информационными технологиями. Последние дали импульс, толчок инновациям различного свойства. Можно сказать, что нарождается экономика знаний (*knowledge-based economy*) в широком смысле



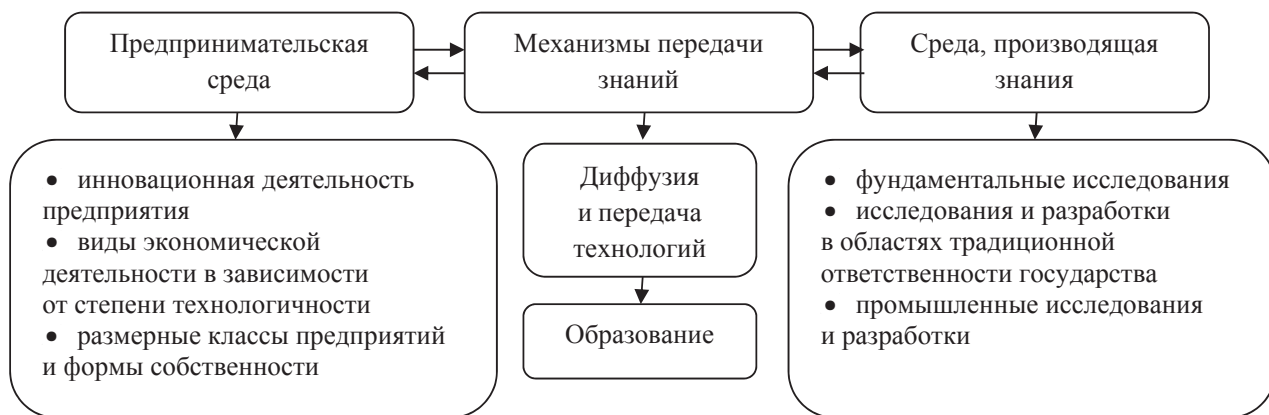


Рис. 1. Структура национальной инновационной системы на макроуровне

Источник: Голиченко О.Г. Основные факторы развития национальной инновационной системы: уроки для России / Центральный экономико-математический институт РАН. М.: Наука, 2011. – С. 53

слова. Одновременно категория «экономика знаний» в экономической теории эволюционировала от ее понимания как одного из секторов народного хозяйства, в котором происходит производство, обработка и управление знаниями (Махлуп Ф., Производство и распространение знаний в США, 1962), до особого типа экономики, в котором знания играют решающую роль (Druker P. The Age of Discontinuity, 1968).

По мнению академика В.Л. Макарова, когда говорят об экономике знаний, то имеют в виду главный инструмент этой экономики — рынок знаний [6]. Сейчас термин «экономика знаний», наряду с термином «экономика, базирующаяся на знаниях», используется для определения типа экономики, в которой знания играют решающую роль, а производство знаний является источником роста [7].

Формируется новая экономика — «власть мозгов» и новых идей различного характера. В настоящее время появились новые факторы и механизмы экономического роста, что дает новый шанс ускорения экономического роста в странах с развивающимися рынками.

Как и кем формируются и внедряются инновации? Как развивается экономика знаний?

Рассмотрим ключевые элементы данных процессов.

## Национальные инновационные системы (НИС)

Концепция национальных инновационных систем начала разрабатываться в 1980-е годы большой группой авторов. Лидерами данного на-

правления стали: Р. Нельсон (США), К. Фримен (Великобритания), Б. Лундвалл (Швеция). Основой исследования стали результаты, полученные Й. Шумпетером, Ф. Хайеком, Д. Нортон, Р. Солоу, П. Ромером и Р. Лукасом. Среди рамочных условий развития данной теории необходимо указать существовавшие до ее появления линейные модели инноваций; работы по формированию общества, основанного на знаниях; информационного общества; тройной спирали.

Интенсивные поиски определения понятия «национальная инновационная система» приходятся на 80–90-е гг. XX века, когда стало формироваться понятие экономики знаний. Наиболее раннее определение было дано К. Фрименом [8], согласно которому национальная инновационная система — это сеть институтов в частном и государственном секторах, взаимодействие и активность которых приводит к созданию, импорту, модификации и распространению новых технологий. Определение национальной инновационной системы, сформированное К. Фрименом и его последователями в 1990-х гг., предполагает, что институциональные элементы национальной инновационной системы расположены или имеют корни внутри национальных границ. В современном мире национальная инновационная система ориентирована на взаимодействие с глобальной экономикой, однако институты национальной инновационной системы являются национальными. Такой подход отчасти противоречит пониманию, согласно которому развитие отечественной науки и отечественных НИОКР осуществляется исключительно в рамках системы национальных



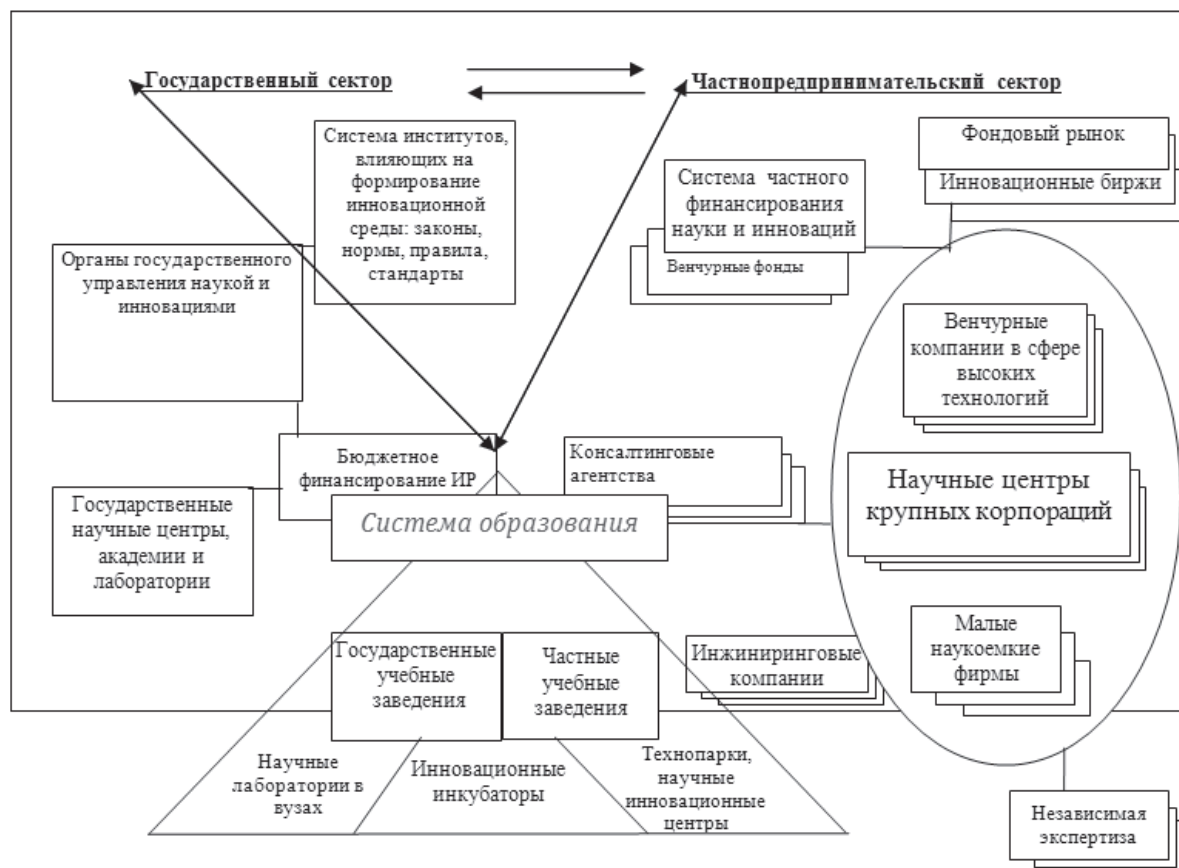


Рис. 2. Структура национальной инновационной системы

Источник: Касьянова А.К. Институциональные факторы и условия развития инновационной экономики — [http://www.rusnauka.com/17\\_AVSN\\_2012/Economics/14\\_113025.doc.htm](http://www.rusnauka.com/17_AVSN_2012/Economics/14_113025.doc.htm)

институтов, ориентированных на отечественный рынок [9]<sup>2</sup>.

Согласно определению Б. Лундвалл, национальная инновационная система — это «элементы и связи между ними, которые взаимодействуют при производстве, распространении и использовании экономически полезных знаний. Эти элементы расположены или имеют корни внутри национальных границ».

Р. Нельсон поясняет, что национальная инновационная система представлена системой национальных институтов, «чье взаимодействие определяет эффективность инновационной деятельности национальных фирм», «... представляет собой элементы и связи, которые

функционируют в процессе производства продукции, диффузии и использования экономически полезных знаний». Примечательно, что в данном определении элементы национальной инновационной системы представлены как национальные институты.

Появившаяся в последние годы концепция инновационной национальной экосистемы предусматривает рассмотрение не только взаимосвязей объектов и институтов национальной инновационной системы, но и необходимость учета комплексных зависимостей<sup>3</sup> ее элементов с окружающим миром.

Таким образом, по мнению современных ученых, национальная инновационная система представляет собой совокупность национальных,

<sup>2</sup> В документах Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР) национальная инновационная система описывается как совокупность институтов, относящихся к частному и государственному секторам, которые во взаимодействии друг с другом обуславливают развитие и распространение новых технологий в пределах конкретного государства.

<sup>3</sup> Условия, обеспечивающие продвижение научно-исследовательской идеи к рынку; нормы и правила, позволяющие защитить собственность; регулирование и создание мотивации к структуризации капитала, рынка труда, финансовых и потребительских рынков.

государственных, частных и общественных организаций и механизмов их взаимодействия, в рамках которых осуществляется деятельность по созданию, хранению и распространению новых знаний и технологий [10]. Национальная инновационная система формирует такую систему взаимоотношений науки, промышленности и общества, в которой инновации являются основой развития экономики, а потребности инновационного развития определяют и стимулируют формирование важнейших направлений научной деятельности [11].

Существуют различные подходы к описанию НИС и ее элементов. На макроуровне национальная инновационная система представлена предпринимательской конкурентной средой, исследовательской средой и механизмом взаимодействия этих двух сред. А внутри системы происходит взаимодействие организаций как частной, так и государственной, и смешанной форм собственности (см. рис. 1).

На рис. 2. представлена условная схема структуры национальной инновационной системы как обобщение характерных черт моделей НИС различных стран, разработанная А.К. Касьяновой и М.В. Ченцовой [12].

В рамках данной общей модели, описывающей взаимодействие указанных элементов, формируются национальные особенности НИС. Они проявляются в большей или меньшей роли государства и частного сектора в выполнении названных функций; роли крупного и малого бизнеса; в соотношении фундаментальных, прикладных исследований и разработок (ИР); в динамике развития; отраслевой и региональной структурах инновационной деятельности. Роль частного (предпринимательского) сектора состоит при этом преимущественно в создании технологий на основе собственных исследований и разработок в научных центрах крупных корпораций и малых наукоемких фирм и в рыночном освоении инноваций. Роль государства — в содействии производству фундаментального знания (в университетах) и комплекса высоких технологий, а также в создании инфраструктуры и благоприятного институционального климата для инновационной деятельности [13].

Идеология НИС получила широкое распространение в большинстве стран — членов ЕС, а также в США и Японии. НИС формируются под влиянием множества объективно заданных для данной

страны факторов, включая ее размеры, наличие природных ресурсов, географическое положение, особенности исторического развития государственности и форм предпринимательской деятельности.

## Литература

1. Новая экономика — новое общество — новое государство. Международная научно-практическая конференция. М., 2002. // <http://www.hse.ru/newecon/project.shtml>
2. Bell. D. The Coming of Post-Industrial Society. A Venture in Social Forecasting. — N.Y., 1976.
3. Toffler A. The Third Wave. — N.Y., 1980.
4. Кастельс М. Информационная эпоха: экономика, общество и культура: Пер. с англ. / Под научн. ред. О.И. Шкаратана. — М.: ГУ ВШЭ, 2000. — С. 42–43.
5. Кастельс М. Галактика Интернет Екатеринбург // <http://filosof.historic.ru/books/item/f00/s01/z0001024/st000.shtml>
6. Макаров В.Л. Угроза перерождения экономики знаний под воздействием либерального рынка // Экономика региона. 2010. № 3. С. 13.
7. Макаров В.Л. Экономика знаний: уроки для России // Вестник Российской академии наук. 2003. Т. 73. № 5. — С. 450–456. — <http://vivovoco.rsl.ru/VV/JOURNAL/VRAN/SESSION/VRAN5.HTM>
8. Richard R. Nelson National Innovation Systems. A Comparative Analysis. — Oxford: Oxford University Press, 1993. — 560 p.
9. Freeman C. The National System of Innovation in Historical Perspective // Cambridge Journal of Economics. — 1995. — Vol. 19.
10. Lundvall B.A. National Systems of Innovation: Towards a Theory of Innovation and Interactive Learning. — L.: Pinter Publishers, 1992.
11. Шумпетер Й. Теория экономического развития (Исследование предпринимательской прибыли, капитала, кредита, процента и цикла конъюнктуры) / Пер. с нем. В.С. Автономова и др. — М.: Прогресс, 1982. — С. 212.
12. Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики // Пер. с англ. А.Н. Нестеренко, предисл. и науч. ред. Б.З. Мильнера. — М.: Фонд экономической книги «Начала», 1997. — 180 с.
13. Freeman C. Technology Policy and Economic Performance. Pinter, London. — 1987.



# Реиндустриализация. Круглый стол в Вольном экономическом обществе России

## Reindustrialization. Round table in Free economic society of Russia

Тема новой индустриализации российской экономики стала серьезно обсуждаться в научных и экспертных кругах примерно 5 лет назад. Начавшийся мировой экономический кризис подтолкнул экономическую мысль страны к активному поиску новой модели российской экономики, мощным двигателем которой должна стать новая индустриализация (реиндустриализация).

Новая индустриализация (реиндустриализация) предполагает как активное развитие отраслей новой экономики, так и перевооружение «старых» (базовых) отраслей на новой технологической платформе.

Одним из ведущих российских научных центров, который занимается проработкой этой важной и актуальной проблемы, является Институт нового индустриального развития (г. Санкт-Петербург).

В декабре 2013 г. Вольное экономическое общество России провело круглый стол, посвященный проблеме реиндустриализации. С основным докладом «Реиндустриализация России — возможности и ограничения» выступил директор Института нового индустриального развития д-р экон. наук, профессор С.Д. Бодрунов. Ниже публикуется текст его выступления\*.

— Я попытаюсь раскрыть тему следующим образом: сначала — некоторый анализ явления деиндустриализации, чтобы подойти к характеристике промышленной политики в современной России, потом — рассмотрим условия, в которых мы находимся и хотим вести реиндустриализацию экономики, а затем — оценим вытекающие из этого ее возможности, ограничения и риски.

Лучшим материальным фундаментом стабильности государства в наше время служит устойчивый экономический рост. Для России выполнение этого требования означает еще и поддержание ее статуса в качестве одного из мировых полюсов влияния. Утрата такого статуса неизбежно ставит под вопрос само существование России. Об этом российские обществоведы писали в позапрошлом столетии, этой же позиции придерживается и *mainstream* современной российской политической экономии.

Данным обстоятельством, вообще говоря, всегда определялась наша государственная политика — от Петра I и Екатерины II до советского периода с его установкой «догнать и перегнать».

И в современной России — по крайней мере, на вербальном уровне — формулируются те же «догоняющие» задачи.

Причем об этом говорилось и в конце 90-х, и все 2000-е годы; говорится это и сейчас.

Приведу некоторые цитаты из документов тех лет:

- «В среднесрочной перспективе... предотвратить дальнейшее увеличение разрыва между Россией и развитыми странами, а в долгосрочной перспективе — восстановить и упрочить позиции России как одной из стран — лидеров мирового развития» (Проект Основных направлений социально-экономического развития Российской экономики на долгосрочную перспективу: МЭРТ, 2000);

- «Необходимо все наши решения, все наши действия подчинить тому, чтобы уже в обозримом будущем Россия прочно заняла место среди действительно сильных, экономически передовых и влиятельных государств мира... Весь наш исторический опыт свидетельствует: такая страна, как Россия, может жить и развиваться

\* Доклад публикуется с сокращениями.



Виды деятельности	Период: 50-е годы XVII в. – 20-е годы XVIII в.
- производство сукна	- сокращение производства в 4-4,5 раза
- судостроение	- сокращение производства в 10-15 раз
- товарное рыболовство и производство морепродуктов	- сокращение производства в 7-10 раз

Следствия:

- дефицит торгового баланса;
- коллапс местной промышленности;
- экономическая стагнация;
- политическая нестабильность

↓

Оккупация страны иностранными войсками

Рис. 1. Деиндустриализация «по-голландски»

в существующих границах, только если она является сильной державой. Во все периоды ослабления страны — политического и экономического перед Россией всегда неотвратимо вставала угроза распада» (Послание Президента РФ Федеральному собранию РФ, 2003);

- «Стратегической целью является превращение России в одного из глобальных лидеров мировой экономики» (Концепция долгосрочного социально-экономического развития России на период до 2020 г.; утверждена распоряжением Правительства РФ № 1662р от 17.11.2008).

Очевидно, однако, что о материальной базе достижения этой цели можно говорить, только когда будут сопоставимы технологические уровни экономики России и стран — лидеров современного мира.

За 30 лет, прошедшие с начала перестройки, которая началась под лозунгом ускорения — т.е., по существу, модернизации как попытки выйти из застоя, было получено не ускорение производства, а резкое замедление темпов его развития и деиндустриализация.

## 1. Деиндустриализация как экономический феномен

При кажущейся простоте для понимания деиндустриализация — это явление сложное, со многими неочевидными, но весьма неоднозначными,

порой драматичными эффектами.

Если под индустриализацией понимать процесс перевода экономики на промышленные рельсы, сопровождаемый совершенствованием средств производства, расширением основных фондов, механизации и автоматизации технических систем, то под деиндустриализацией следует осознавать обратный процесс. Но не только. При деиндустриализации труд упрощается, сложные операции заменяются более простыми, доля знаний в добавленной цене сокращается, производственный аппарат стареет и не возобновляется, расширенный тип воспроизводства постепенно вытесняется простым воспроизводством и т.д. Возникает, по мнению профессора О. Сухарева из Института экономики РАН, «эффект 2Д: деиндустриализация — деквалификация»: «Деиндустриализация — процесс, когда производство не просто сокращается или дает меньший выпуск, а когда оно становится более примитивным, теряет свой технологический уровень, когда разрушается производственная инфраструктура, сокращаются фонды, снижается уровень механизации и автоматизации, общий технологический уровень, сложность производственных операций, сокращается интеллектуальная основа производства».

При деиндустриализации наблюдаются:

- сокращение технологического уровня и глубины переработки исходного сырья, оснащено-

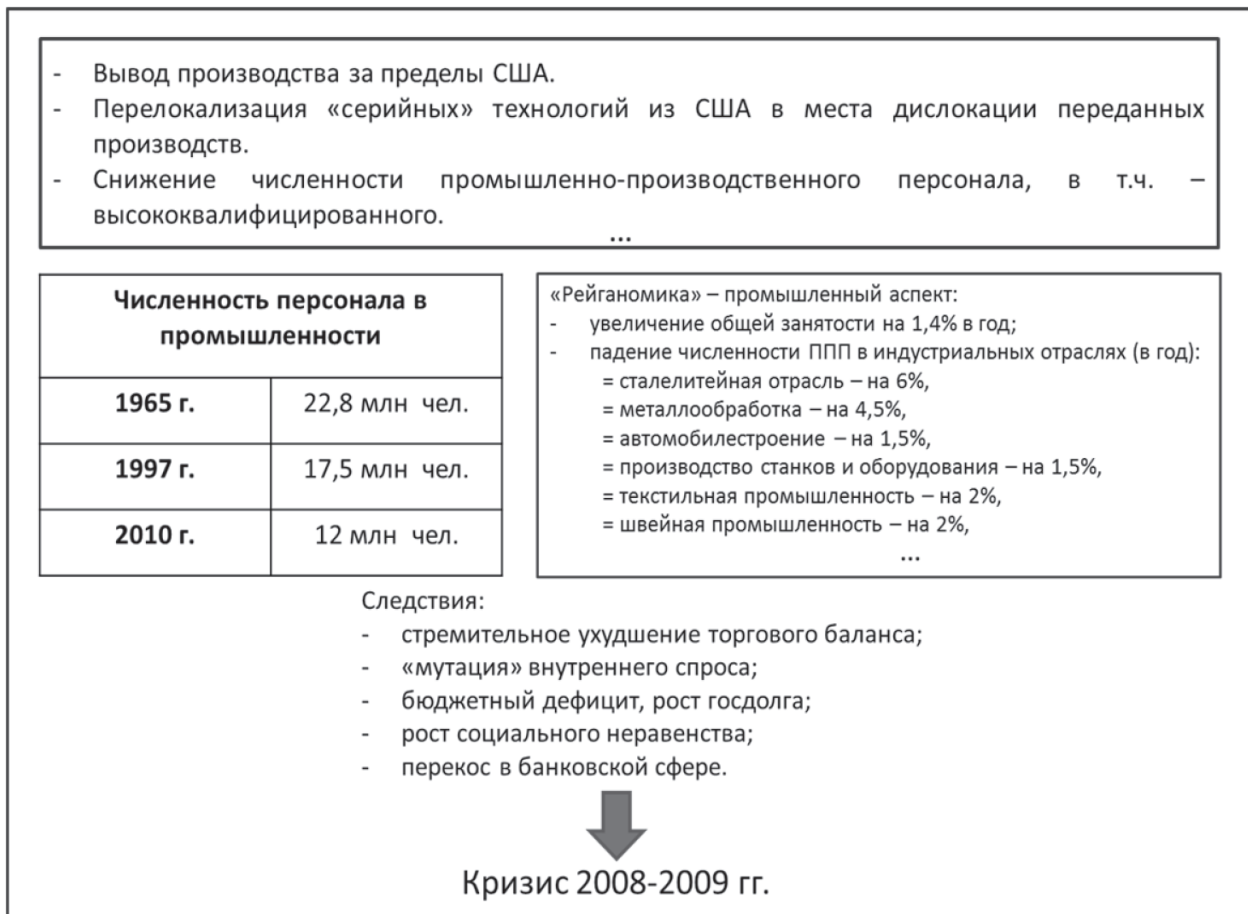


Рис.2. Элементы деиндустриализации в США

сти производственных систем, станочного парка, оборудования и приспособлений;

- рост деквалификации труда — утрата навыков и умения производить, снижение квалификационного уровня персонала, утрата рабочих профессий;

- рост числа заемных (импортных) комплектующих, узлов и деталей машин в изделиях собственного производства.

Я бы даже сказал: при деиндустриализации возникает эффект не «2Д», а «4Д»:

- дезОрганизация процесса производства (снижение уровня организации производства и управления производством);

- деГрадация применяемых технологий (падение технологического уровня производства);

- деКвалификация труда в производстве;

- деКомплицирование (упрощение) продукта производства,

при этом следствиями становятся:

- деСтабилизация финансово-экономического состояния производственных компаний;

- дезИнтеграция промышленных структур и связей, и далее — многие другие «де».

Экономическим результатом этого явления становятся общий упадок и утрата целых направлений производственной деятельности, секторов производства и индустрии. Но есть и социально-политические последствия, как правило — негативные.

Приведу классический исторический пример. В середине XVII в., как известно, ведущей промышленной державой была Голландия (рис. 1).

Однако затем она пережила «образцовую» деиндустриализацию, затронувшую, как видим, весь реальный сектор. Торговый баланс страны стал отрицательным. При этом коллапс местной промышленности сопровождался бегством промышленного капитала — в основном в Англию. Итогом голландской деиндустриализации стали экономическая стагнация страны, продлившаяся до конца XVIII столетия, перманентная политическая нестабильность и, в качестве известного итога, — население, приветствующее





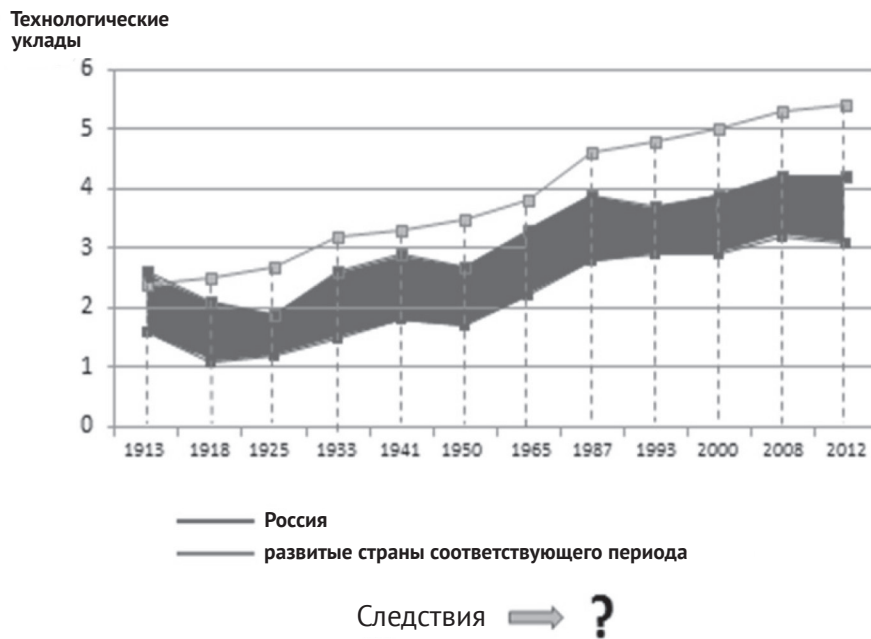


Рис. 3. Технологическая многоукладность российской промышленности

французскую армию, явившуюся освобождать его от собственного правительства.

О том, что деиндустриализация чревата колоссальными проблемами даже для высокоразвитых современных экономик, говорит опыт США (рис. 2); он весьма познавателен и важен для нашего анализа. Остановлюсь на нем несколько подробнее.

В США современный процесс деиндустриализации начался в середине 1960-х гг. В эпоху «рейганомики» общая занятость увеличивалась в среднем на 1,4% в год; однако в промышленности шел противоположный процесс. После 1997 г. он приобрел обвальный характер, и в итоге сейчас в американской индустрии заняты 12 млн человек из 143 млн занятых. Производство «переехало» в Азию, а США превратились в фактического рекордсмена деиндустриализации.

Последствия этого оказались многообразными.

*Во-первых*, американский экспорт начал все очевиднее отставать от импорта. Американская промышленность, по сути, стала проигрывать внутренний рынок и не смогла компенсировать свой проигрыш на рынке внешнем. Следствием этого стало стремительное ухудшение торгового баланса. Отрицательный торговый баланс породил отрицательный платежный, покрываемый в основном за счет внешних кредитов и эмиссии доллара. Внешний долг США, составлявший в 1989 г. \$2,7 трлн, вырос до \$17 трлн.

*Во-вторых*, деиндустриализация привела к видоизменению, «мутации» внутреннего спроса, который всегда считался сильной стороной Штатов, традиционно мало зависевших от конъюнктуры внешних рынков. Однако, начиная со времен Рейгана, американский внутренний спрос стал расти за счет специфического «инструментария». Поскольку реальная заработная плата, достигнув максимума в 1970-х, снизилась к середине 1990-х, рост внутреннего спроса стал обеспечиваться за счет все более доступных кредитов. Итогом стали крайняя закредитованность населения, перегруженного долгами, и коллекции «плохих» долгов у банков. Отсюда последовали зыбкость внутреннего спроса и возрастание неустойчивости банковской системы.

Кроме того, поскольку налог на доходы населения является основным источником доходов федерального бюджета США, стагнация доходов — это отсутствие активного роста налогооблагаемой базы. Соответственно появление бюджетного дефицита и стремительный рост госдолга в такой ситуации, как показывает практика, — лишь вопрос времени.

*В-третьих*, деиндустриализация «способствовала» возрастанию социального неравенства, которое мы наблюдали в США, начиная с 1980 г. Если в тот период первая по доходам тысячная доля населения (0,1%) получали чуть более 1% национального дохода, то сейчас они получают 5%.



Иначе говоря, по уровню неравенства в доходах населения США вернулись к 20-м годам XX в. — кануну Великой депрессии. Причины ясны: это просто эффект от снижения доли высокооплачиваемого индустриального труда и увеличения доли дешевого труда сферы услуг, заместившей индустриальный сектор. Между тем, как известно экономической науке, высокий уровень социального неравенства снижает величину внутреннего спроса.

*В-четвертых*, деиндустриализация неизбежно ведет к появлению пузырей (на фондовом, ипотечном рынке и т.д.) и *перекосов в банковской системе*. Промышленность по очевидным причинам более капиталоемка, чем сфера услуг и экономика в среднем. В итоге результатом деиндустриализации рано или поздно становится ситуация «много свободных денег — мало хороших сделок». Ситуативные действия финансовых властей могут улучшить или ухудшить эту ситуацию, но в целом она неизбежна. И вот в США первым ее следствием стала упомянутая прогрессирующая доступность кредита, в том числе ипотечного. Второе следствие — раздувание объема спекулятивного капитала на финансовых рынках. Результат того и другого известен — кризис 2008–2009 гг.

Не обошлась без нескольких периодов деиндустриализации и экономика России/СССР (рис. 3). Перед Первой мировой войной, как известно, наращивание экономического потенциала России шло высокими темпами. Его основу составляла растущая промышленность, вступающая в третий технологический уклад.

«Наряду с доминированием второго технологического уклада, вступившего в фазу зрелости, в ее [России] техническом базисе уже [перед Первой мировой войной] сложились и быстро распространялись отдельные технологические цепи третьего технологического уклада...», — отмечает академик РАН С.Ю. Глазьев.

Однако мировая война, а затем — гражданская, разруха, разрыв хозяйственных связей привели к резкому ухудшению состояния российской экономики. Россия свернула с пути индустриального прогресса. Наступила эпоха длительной деиндустриализации страны.

Как известно, первым значительным шагом по восстановлению экономики было принятие плана ГОЭЛРО, который, по сути, представлял собой долгосрочную программу восстановления и развития отечественной промышленности на

основе прогрессивных тогда технологий третьего технологического уклада. Однако экономическая разруха и произошедшая за предыдущее пятилетие деиндустриализация оказались настолько глубоки, что большевистское правительство было вынуждено, провозгласив НЭП (основой которого было восстановление в первую очередь мелкотоварного сектора экономики и соответственно мелкотоварного производства), фактически «спустить» индустриальную часть ГОЭЛРО «на тормозах», ничего не сумев противопоставить стихийному восстановлению довоенной структуры экономики и, следовательно, восстановлению промышленности на довоенной технологической базе, соответствующей второму технологическому укладу. Результат — советское государство к 30-м годам прошлого века оказалось с неэффективной индустрией, обладающей технологиями начала века. Это не позволяло сделать решительный рывок в экономике страны. Необходима была индустриализация народного хозяйства, к которой в нашей стране приступили с начала 30-х годов.

Как известно, из двух вариантов индустриализации — так называемых «ситцевой» (ускоренное развитие легкой промышленности) и «машинно-строительной» (форсированное развитие отраслей тяжелой промышленности) — был выбран второй, который по сути представлял собой реинкарнацию ГОЭЛРО в ускоренном варианте.

В определенной мере (не будем здесь анализировать — какой ценой!) индустриализация отечественной экономики была проведена; в ряде отраслей промышленности сформировались элементы третьего технологического уклада.

Однако затем наступили 40-е годы, новая война, и вновь — деиндустриализация. Послевоенное восстановление пошло по пути именно восстановления и копирования на просторах страны (т.е. де-факто — замораживания) довоенного (в основе своей — третьего) технологического уклада, тогда как в экономиках развитых стран активно формировался четвертый уклад. Это предопределило всю дальнейшую *траекторию индустриального движения России — отставание примерно на один технологический уклад*.

## 2. Деиндустриализация российской экономики. Оценка ситуации

И, наконец, безусловно, мощный деиндустриализационный удар нанесли российской экономике



Таблица 1

**Динамика восстановления промышленного производства (1991 г. = 100%)**

Показатель	1998	2008	2009	2012	2015 (прогноз)
ВВП	60,5	117,8	108,6	122,1	138,2
Промышленность в целом, в том числе:	48,2	85,4	77,5	90,0	101,3
добыча полезных ископаемых	167,2	105,6	104,9	112,0	113,6
обрабатывающие производства	40,7	82,9	70,3	87,1	101,4

Источник: здесь и далее, если не указано иное, использованы данные Росстата, Минэкономразвития России, Минфина России, Банка России.

политические события конца XX в. и ошибки, допущенные в 1990–2000-е гг. в нашей экономической политике (приватизация промышленности в варианте, дестимулировавшем индустриальное развитие; жесткая монетарная политика, приведшая к удорожанию и снижению доступности кредитных ресурсов для предприятий, и т.д.). Это стало одной из важнейших предпосылок дальнейшего наращивания нашего технологического отставания от ведущих индустриальных держав.

Конечно, это все разные по причинам, характеру и т.д. «деиндустриализации»; они в то же время сходны по главному следствию — падению экономики, уровня жизни граждан и дестабилизации общества. Несколько волн деиндустриализации экономики, длительная и длящаяся стадия нынешней деиндустриализации явились препятствием развития страны в последние десятилетия. Именно следствием деиндустриализации стала масса негативных явлений 1990–2000-х гг.: ограничения для России в приобретении новых технологий, утечка умов, отток и бегство капиталов и т.д.

И нынешняя рецессия, нужно это признать, в значительной степени является следствием глубокой деиндустриализации нашей экономики (табл. 1). Очевидно, что продолжение такой экономической политики становится все более опасным.

Президент в нескольких своих выступлениях сказал, что сохранение подобной ситуации — это угроза нашей национальной безопасности, что ныне действующая экономическая модель российского общества себя исчерпала, необходим переход к новой модели экономического роста и развития российского общества в целом, необходима модернизация экономики.

Научное сообщество, политическое руководство страны, наши экономические власти

Таблица 2

**Динамика выпуска отдельных видов продукции в машиностроении**

Виды продукции	1990	2011
Турбины, млн кВт	12,5	6,8
Тракторы на колесном ходу, тыс. шт.	77,8	12,7
Тракторы на гусеничном ходу, тыс. шт.	63,8	1,72
Комбайны зерноуборочные, тыс. шт.	65,7	6,2
Комбайны кормоуборочные, тыс. шт.	10,1	0,286
Доильные установки, тыс. шт.	30,7	2,6
Прядильные машины, шт.	1509	27
Ткацкие станки, шт.	18300	9
Автомобили грузовые, тыс. шт.	665	207

Таблица 3

**Доля производства машин и оборудования в структуре обрабатывающих производств**

Страна	Год	Доля машин и оборудования, %
Россия	2011	21,5
США	2007	32,5
Германия	2008	42,8
Великобритания	2007	29,8
Франция	2008	27,9
Япония	2007	44,4
Бразилия	2007	26,9
Китай	2009	33,6

Таблица 4

### Динамика производства по видам экономической деятельности в промышленности (1991 г. = 100%)

Вид промышленности	Факт				Прогноз	
	1998	2008	2009	2012	2015	2020
Производство машин и оборудования, в том числе:	38,1*	63,3	43,4	53,5	66,8	–
металлорежущие станки	11,2	7,2	2,8	5,1	7,7	9,6**
кузнечно-прессовые машины	5,4	11,5	5,3	8,3	8,2**	11,3**

\* 1995 г.

\*\* Государственная программа Российской Федерации «Развитие промышленности и повышение ее конкурентоспособности на период до 2020 года». Минпромторг России, 2013.

Таблица 5

### Производство металлорежущих станков, шт.

Страна	Тип станков	Сверлильные и фрезерные		Токарные	
		2007	2008	2007	2008
Россия		2 826	2 408	1 360	1 412
Германия		15 721	45 370	6 574	23 342
США		9 246	8 139	6 210	7 416
Япония		16 544	14 311	27 761	26 998
Бразилия		9 127	11 799	13 344	5 429

обозначили в качестве базового тренда модернизации российской экономики ее *реиндустриализацию* — новую индустриализацию на основе новейшего технологического уклада.

Где мы, с этой точки зрения, сегодня находимся? По исследованиям, проведенным научными коллективами РАН и доложенным общему собранию РАН в 2008 г., был сделан вывод, что экономики стран-лидеров, начиная с конца 90-х годов XX в., опираются на так называемый пятый технологический уклад и начинают переход к шестому. Экономика же России многоукладна, в основном продолжает находиться в четвертом технологическом укладе с элементами пятого. Отсюда был сделан вывод, что необходимо ставить задачу завершения перехода к пятому технологическому укладу с одновременным занятием ряда «ниш» в шестом.

### Курс на реиндустриализацию

Итак, задача — куда двигаться при реиндустриализации, понятна. Посмотрим теперь на исходные условия, в которых надо искать ее решение.

*Первая существенная особенность* теперешней российской экономики, важная для оценки возможности осуществления реиндустриализации, состоит в том, что в стране еще не произошло восстановление даже того промышленного научно-технологического потенциала, который у нас был до начала перестройки.

Возьмем, например, машиностроение. Здесь — глубокий спад: по итогам 2012 г. объем производства составил чуть более половины уровня 1991 г. По отдельным видам машиностроительной продукции этот спад беспрецедентен (табл. 2).

И по доле машиностроения в структуре обрабатывающих производств сегодня российская экономика существенно отстает от стран — основных конкурентов (табл. 3).

При этом отечественного машиностроения произошел прежде всего за счет стремительного сокращения производства в станкостроительных отраслях, а это — основа машиностроительного комплекса (табл. 4).

Если объемы производства машин и оборудования к 2012 г. едва превысили половину объема



Таблица 6

## Текущая экономическая ситуация

Темпы роста ВВП	I полугод. 2012 г. – 4,5%; III кв. 2012 г. – 2,4%, IV кв. 2012 г. – 2,1% ⇒ Падение в 3 раза I кв. 2013 г. – 1,6%; II кв. 2013 г. – 1,2%; III кв. 2013 г. ≈ 0,1% 2013 г. («оптимистический» прогноз МЭР) – 1,5%
Динамика ВВП, год	2010 г. – 8,2%, 2012 г. – 2,6% ⇒ Падение в 3,1 раза
	Янв. 2012 г. – 5,1%, янв. 2013 г. – 1,6% ⇒ Падение в 3,2 раза
Инвестиции в основной капитал (% ВВП)	2008 г. – 21,2%, 2012 г. – 19,8% ⇒ Снижение на 6,6%
Темпы роста импорта	2010 г. – 30,1%, 2012 г. – 3,6% ⇒ Снижение в 8,4 раза
Инфляция, январь – февраль	2012 г. – 0,9%, 2013 г. – 1,5% ⇒ Рост в 1,7 раза
Реальные доходы населения	2012 г.: «+» 5,3%; III кв. 2013 г.: «-» 1,3%
Прогноз роста экономики РФ на 2013 г. (Всемирный банк)	По состоянию на 1 октября 2012 г. – 3,6% По состоянию на 1 марта 2013 г. – 3,3% ⇒ Снижение уровня прогноза темпа роста экономики РФ на 8,3%
Темпы роста промышленности	2010 г. – 7,6%, 2012 г. – 2,5% ⇒ Падение в 3 раза Дек. 2012 г. – 1,0%, янв. 2013 г. – 0,8% ⇒ Падение на 20% III кв. 2013 г. ≈ 0,1%

1991 г., не достигнув даже уровня 2008 г., то строительство вообще сократилось на порядок по сравнению с 1991 г. (табл. 5).

Здесь Россия далеко отстает от стран-конкурентов.

Таким образом, налицо продолжающееся физическое и моральное старение всей производственно-технологической базы.

Теперь — о второй особенности, важной для нынешней модернизации. Она связана с текущим состоянием экономики в стране в целом (табл. 6).

Как видим, снижение основных годовых показателей — в разы. Динамика этого года также крайне негативная: мы из квартала в квартал падаем (рис. 4). Причем на фоне нормальной конъюнктуры энергосырьевых рынков, что подтверждает простую истину — дело не во внешних причинах, а во внутренних. Сейчас уже ситуация «около нуля», и падение продолжается. Мы входим в полноценную рецессию. И особенно трудно, заметим, как раз в обрабатывающей промышленности, поскольку суммарный «околонулевой» показатель промышленности на самом деле получен за счет ненулевого показателя добычи полезных ископаемых.

Таким образом, продолжающееся снижение темпов роста экономики — такова вторая особенность текущего момента.

Итак, начинать реиндустриализацию придется в крайне жестких условиях — продолжающейся деиндустриализации и начинающейся рецессии. Так стоит ли начинать реиндустриализацию сейчас? Мне представляется — да, не только стоит, но необходимо, если думать о будущем. Сделаю небольшое «лирическое» отступление.

В кризисном 2009 г. я был «призван» на экономический фронт, возглавлял как член Правительства Санкт-Петербурга его Комитет экономики и промышленной политики. Так вот, наряду с ежедневной, тяжелейшей борьбой с кризисом, с созданием и реализацией городского Антикризисного плана — а эта работа была достаточно успешной и даже отмечена правительственной наградой, мы занимались будущим питерской промышленности: разработали и приняли первый в стране региональный закон о промышленной политике (кстати, федеральный закон принимается только сейчас!), создали городской Промышленный совет, разработали и провели через Правительство — впервые! — долгосрочную Концепцию развития промышленности города



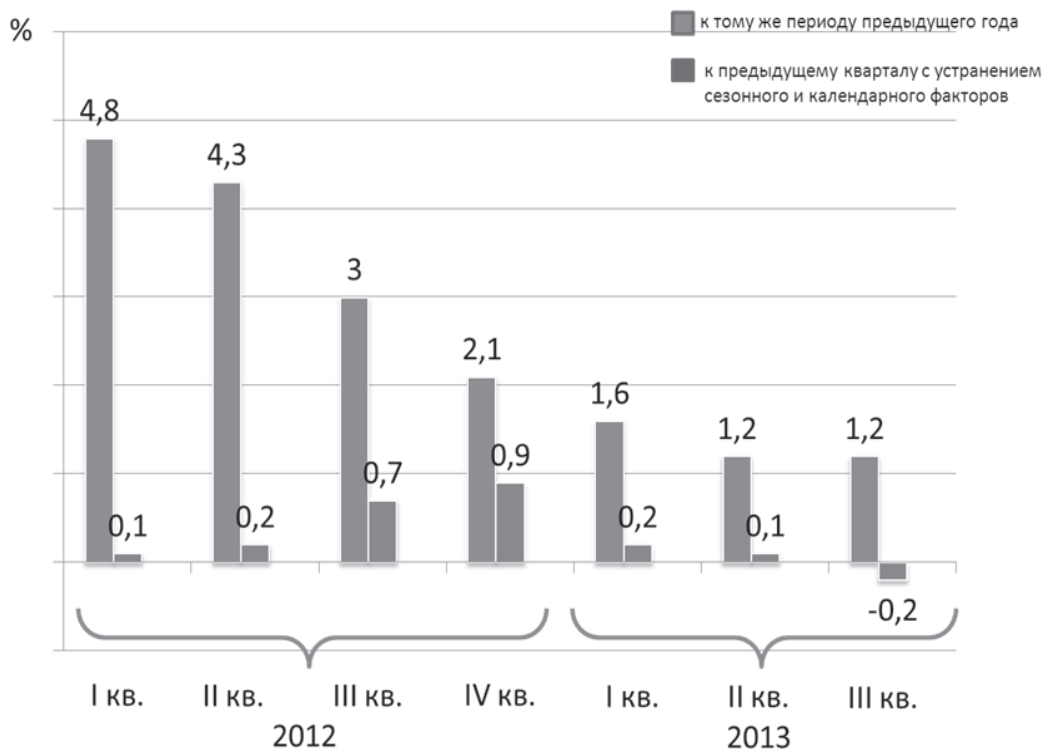


Рис. 4. Динамика экономического роста

Источники: Минэкономразвития, Росстат.

и ряд соответствующих программ, причем на базе инновационного сценария развития городской экономики, где впервые, четко и однозначно, прописали ведущую, базовую роль промышленности в городской экономике.

К чему я это говорю? Сложности надо учитывать, но их не нужно бояться.

Главной целью реиндустриализации должно стать восстановление роли и места промышленности в экономике страны в качестве ее базовой компоненты на основе нового, передового технологического уклада путем решения комплекса связанных экономических, организационных и иных задач в рамках модернизации России.

Сегодня существуют разные подходы к определению сути новой индустриализации. Приведу только две цитаты. Думаю, они неплохо отражают видение проблемы.

— В.В. Путин: «Реиндустриализация — ... интенсивное развитие промышленности России за счет крупных вливаний средств в развитие (в том числе — в приобретение за рубежом) новых технологий и оборудования за счет реорганизации реципиента этих вливаний — промышленности в целом и ее базовых элементов и субъектов...».

— Е.М. Примаков: «Основные черты новой индустриализации:

- диверсификация структуры экономики в сторону повышения в ней доли обрабатывающей промышленности;
- обеспечение этого процесса трудовыми ресурсами соответствующей квалификации;
- модернизация финансовой системы страны под нужды реиндустриализации;
- развитие «каналов», «лифтов», связывающих научный девелопмент промышленности с производством;
- системный импорт высоких технологий:
  - а) через приобретение технологических активов за рубежом;
  - б) путем привлечения прямых инвестиций в российскую промышленность при условии трансфера технологий...»

Из сказанного можно заключить, что реиндустриализация предполагает одновременное решение масштабных задач по нескольким взаимосвязанным направлениям:

- первое — восстановление или модернизация производственных мощностей, утраченных или устаревших в процессе деиндустриализации;



Таблица 7

## Цели реиндустриализации и механизмы их достижения

США	Россия
Повышение уровня самообеспечения энергоносителями и удешевление энергоносителей: льготы для «новой» энергетики, сланцевый газ, развитие СПГ-бизнеса	Удешевление и увеличение ресурсной базы (Указ Президента РФ № 596 от 07.05.2012.) с увеличением объема инвестиций в промышленность (2015 г. – до 25% ВВП, 2018 г. – до 27% ВВП)
«Оншоринг» обрабатывающей промышленности: льготы для «неаутсорсинговой» промышленности, налоговое дестимулирование промышленного «аутсорсинга», перепрофилирование старых производств/переобучение высвобождающихся рабочих	Модернизация производственных мощностей и структуры промышленности: создание/модернизация высокотехнологичных рабочих мест (к 2020 г. – 25 млн, развитие госкорпораций в промышленности, концентрация промышленных активов и капитала)

• второе — реализация программ и проектов инновационной индустриализации;

• третье — переход на стадию нового индустриального развития, я бы добавил — с учетом особенностей и технологических вызовов индустрии грядущих десятилетий:

— темпы создания новых технологий, повышающих производительность труда и удешевляющих производство;

— снижение в промышленности доли труда затрат на производство новых изделий при возрастании доли затрат на их разработку;

— усиление «индивидуализации» производства, снижение его серийности;

— повышение уровня сложности производства, применяемых технологий и выпускаемых изделий;

— ускоряющаяся интеллектуализация и роботизация производства;

— усиление тенденций «физического» сближения разработчика и производителя, сокращение времени на внедрение новых изделий;

— перманентное повышение темпов трансфера технологий, рутинизация процесса трансфера технологий;

— всевозрастающая интенсификация интеграционных процессов в промышленности, развитие новых форм интеграции и индустриальных структур (кластеры и т.п.).

Реиндустриализация как путь выхода из рецессии и база новой модели экономического роста — это мировой тренд. Те же США, судя по всему, осознали, где лежат истоки кризиса, и понимают опасность сценария, подобного «староголландскому». Сейчас они взялись за осуществление плана реиндустриализации на базе двух основных идей: а) реализации энергетической стратегии по повышению доступности

и удешевлению энергоносителей (в первую очередь для промышленности); б) стимулирования «оншоринга» («возврата домой») предприятий обрабатывающей промышленности (табл. 7).

Россия, чтобы сократить отставание от США и обеспечить форсированный переход к пятому (с элементами шестого) технологическому укладу, должна в рамках новой индустриализации решить две сходные задачи: относительного удешевления ресурсной базы; обновления производственных мощностей обрабатывающей промышленности и модернизации промышленности в целом.

США серьезно обеспокоены тем, что, теряя промышленность, Америка, в конце концов, может утратить лидерство и компетенции в передовых отраслях. Обама уже дважды заявлял о необходимости вернуть в Америку рабочие места в промышленности и поддержал ряд законодательных инициатив в этой сфере.

В России целевые ориентиры и задачи реиндустриализации определены в известном майском Указе Президента. Особенно важная роль отводится решению двух проблем: увеличению инвестиций в реиндустриализацию и кадровой. Безусловно, масштабы задач, обозначенных в Указе, впечатляют. Реально ли их решить? Не отстала ли Россия навсегда? Что может нам помочь, а что станет риском? Каковы наши возможности, и в чем могут состоять ограничения в достижении целей реиндустриализации?

К сожалению, в небольшом докладе нет возможности подробно осветить этот комплекс вопросов. Те, кто интересуется подробностями, смогут найти их в моей книге<sup>1</sup>.

<sup>1</sup> Бодрунов С. Д. Формирование стратегии реиндустриализации России: Монография / Институт нового индустриального развития (ИНИР). — СПб., 2013.

Таблица 8

**Резервы и источники финансирования реиндустриализации**

Источники финансирования	2012–2015 г. (план)
Резервный фонд	Увеличение на 1,9 трлн руб.
Фонд национального благосостояния	Увеличение на 2,8 трлн руб.
Прочие резервы: ЗВР: св. 500 млрд долл. США (≈17 трлн руб.) ПФР: св. 2,5 трлн руб. ...	

Итак, если коротко, может ли политика реиндустриализации у нас, с учетом того, что я сказал выше, иметь успех?

Во-первых, у нас все еще есть достаточно крепкие заделы в ряде отраслей — атомной энергетике, космонавтике, добывающих отраслях, оборонке и т.д. Во-вторых, как указывает академик С.Ю. Глазьев, «кризис достигших фазы зрелости отраслей дает дополнительные шансы отстающим». При кризисе снижается капитализация располагающих передовыми технологиями фирм. Как следствие, более реалистичным становится возможность осуществления так называемого «технологического скачка» — через приобретение контрольных пакетов акций, выкуп технологий и т.п. И вот здесь, очевидно, соглашаясь с мнением Сергея Юрьевича, следует отметить, что *еще одной особенностью нынешнего этапа* экономического развития является «смена доминирующих технологических укладов». В этот период формируются «новые технологические траектории, происходит становление новых лидеров развития экономики, резкое сокращение времени между прорывными фундаментальными исследованиями и успешными инновационными проектами их практического освоения».

Учитывая сказанное, можно сделать (возможно, спорный, но очень важный!) вывод: у России, несмотря на текущие проблемы, все еще есть шанс войти в лидирующую группу мировых технологических держав, если мы правильно оценим приоритеты, рассчитаем свои возможности и грамотно учтем ограничения и риски.

И здесь первый вопрос — достаточно ли у России финансовых ресурсов для реиндустриализации?

Если объем инвестиций в реиндустриализацию в 2015 г. должен составить, по Указу, 25% ВВП, то, с учетом прогноза Минэкономразвития,

в 2015 г. требуется увеличить объем инвестиций в реальный сектор экономики до 20 трлн рублей.

Для сравнения: по утвержденной правительством в конце декабря 2012 г. государственной программе «Развитие промышленности и повышение ее конкурентоспособности» объем финансирования в период до 2020 г. в среднем на год составляет около 440 млрд руб. Приведенные данные наглядно показывают: необходимо на порядок увеличить объемы финансирования инвестиционных проектов и программ, связанных с индустриализацией, модернизацией обрабатывающей промышленности и других базовых отраслей реального сектора экономики.

Согласно многочисленным расчетам, столь масштабное увеличение инвестиций в реальный сектор экономики *возможно*, но оно потребует переориентации денежных и кредитных ресурсов как корпораций, так и государства на решение задач реиндустриализации, предполагающей:

- смягчение монетарной, бюджетной, фискальной политики;
- использование части накопленных государственных финансовых резервов и резервов крупных госкорпораций на нужды реиндустриализации;
- кредитование базовых проектов реиндустриализации путем использования золотовалютных резервов;
- переориентацию системы государственных льгот и преференций на реальную поддержку индустриального развития экономики;
- разработку и осуществление мер по рационализации вывода капитала;
- деофшоризацию экономики;
- формирование адекватной задаче реиндустриализации денежно-кредитной политики, снижение стоимости заемного капитала для промышленности;



- использование возможностей международных финансовых организаций в целях реиндустриализации.

При определении источников финансовых ресурсов, необходимых для реиндустриализации, самым, пожалуй, спорным и острым вопросом, требующим тщательного обоснования, является использование накопленных финансовых резервов. В этой связи я бы полагал неверным на случай кризиса в качестве резервов считать только Резервный фонд и отчасти Фонд национального благосостояния (табл. 8).

Ведь есть еще и другие резервы! В целом государство уже сейчас имеет финансовые резервы в сумме порядка 20 трлн руб. Дальнейшее накопление крупных избыточных финансовых резервов представляется нецелесообразным. Действительная и надежная защита от кризиса — модернизация экономики.

Кстати, когда мы с директором Института экономики РАН Р. С. Гринбергом докладывали о необходимости реального перехода к политике реиндустриализации в Экспертном совете при Председателе Совета Федерации весной этого года, В. И. Матвиенко также в своем комментарии отметила, что «стоит серьезно задуматься над политикой перенакопления бюджетных средств в резервных фондах. Ни для кого не секрет, что нашей экономике уже сегодня жизненно необходимы дешевые, длинные деньги для кредитования, об этом не говорит в последние годы только ленивый».

Еще одним, на самом деле гигантским, резервом для финансирования задач реиндустриализации является снижение уровня и структуры налогового льготирования всего и вся, предусмотренного нашей налоговой системой (кроме того, что нужно). По данным Минфина, налоговые льготы обходятся бюджету в 1,8 трлн руб. в год (т.е. почти 3% ВВП, если брать прошлый год). При этом назовите мне значительные льготы для промышленности! Нет таких. Более того, на местах — наоборот, промышленность «стригут» все, кому не лень. Например, буквально на днях ЗАКС Санкт-Петербурга отменил льготу по налогу на имущество промпредприятий, предоставленную ранее в связи с введением в качестве базы для этого налога новой кадастровой стоимости земли, превышающей даже рыночную. Зато льготы получают самые «бедные» — торговля, нефтегазовики и т.п., вместо того, чтобы реально поддержать

Таблица 9

### Реиндустриализация и инновации

Показатель	2020 г. (к 2010 г.)
Доля промышленных предприятий, осуществляющих инновации	Увеличение в 4–5 раз
Доля инновационной продукции в общем объеме промышленной продукции	Увеличение в 5–7 раз
Доля российских высокотехнологичных товаров в общем объеме их мирового экспорта	Увеличение в 8 раз

старт-апы и предприятия в бизнес-инкубаторах, региональных технопарках, инновационных кластерах. Наведение порядка в этой сфере, перераспределение льгот на промсферу — вот где один из важнейших финансовых резервов реиндустриализации экономики.

Еще одно важное направление — формирование адекватной задачи реиндустриализации денежно-кредитной политики. Ситуация, когда стоимость рыночных кредитных ресурсов для ключевых отраслей выше нормы рентабельности, практически исключает кредитование развития промышленности, что является серьезным ограничением возможности реиндустриализации.

Этих позиций придерживаются многие экономисты. Вот мнение академика В. В. Ивантера: «Финансовые ресурсы для инвестиций и развития:

- рационализация использования накопленных резервов государства;
- вовлечение в инвестиционный процесс накопленных резервов энергосырьевого комплекса; расширение кредита». Он справедливо считает, что если будет начато использование этих резервов, уже сам этот факт приведет к немедленному «развороту» в вопросе вывоза капитала и возврату значимых капиталов в Россию, что мультиплицирует инвестиционный процесс.

Таким образом, если принять наши предложения, которые консолидированно отражают предложения существенной части экономистов России, выступающих за реиндустриализацию как особый тип экономической (промышленной) политики, то можно говорить о том, что финансовые и инвестиционные возможности осуществить реиндустриализацию у нас имеются.

### Резервы реиндустриализации

Следующий важный аспект касается инноваций. Сегодня — это уже просто критический для стра-

Динамика инновационной активности промышленности

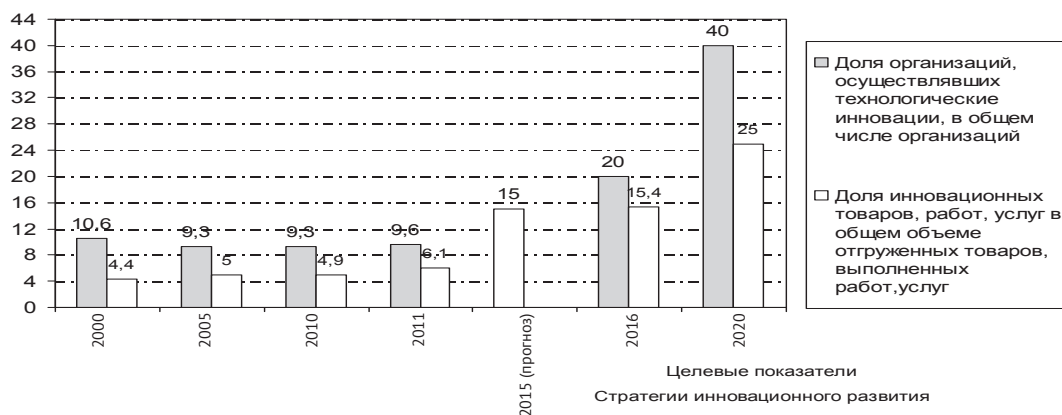


Рис. 5. Динамика инновационной активности промышленности

ны вопрос. В частности, в Послании Президента РФ Федеральному Собранию РФ от 12.11.2009 г. говорится: «Для формирования новой экономики, создающей уникальные технологии и инновационные продукты, были приняты лишь отдельные и несистемные решения. Больше медлить с этим нельзя. Мы должны начать модернизацию и технологическое обновление всей производственной сферы. Это — вопрос *выживания* нашей страны в современном мире».

Об успешности модернизации российской экономики на новой технологической основе можно судить по многим показателям, возьмем, например, долю инновационно-активных предприятий в ее составе и объемы выпускаемой инновационной продукции (табл. 9). Именно на их рост и направлен всем нам известный государственный документ — Стратегия инновационного развития России на период до 2020 г., в которой выбран сценарий догоняющего развития с элементами лидерства в отдельных сегментах экономики, где имеются или могут быть созданы конкурентные преимущества.

Стратегия предлагает нам следующую картину (рис. 5).

Соответственно возникает вопрос: насколько реален намечаемый в Стратегии резкий скачок инновационных показателей? Чтобы ответить на него, необходимо выявить причины, по которым предпринимаемые на протяжении десятилетия меры не дали результата.

Известно, что активная инновационно-инвестиционная позиция государства служит обяза-

тельным условием современной эффективной промышленной политики.

Вместе с тем это *обязательное, но не достаточное условие*. Важно ясно представлять себе пределы возможностей государства в модернизации экономики. И наш собственный, и зарубежный опыт показывают: государство, концентрируя ресурсы под своим контролем на ограниченном числе направлений, способно обеспечить точечные инновационные прорывы, в том числе, как я упомянул выше, в особо значимых областях.

Однако инновационный экономический рост обеспечивают не передовые позиции в отдельных, пусть даже важных и крупных производствах и комплексах, а состояние экономики в целом. Она должна развиваться преимущественно за счет *широкого* использования технических, технологических, организационно-управленческих и иных нововведений, опираться на новейшее научное знание в соответствующих областях. А это возможно лишь при условии заинтересованности критической массы предпринимателей, предъявляющих массовый спрос на технологические инновации.

Однако в России пока ни государство, ни бизнес не выполняют своих функций по формированию инновационного спроса. Так, при сопоставимом с любой страной-лидером объеме внутренних затрат государства (в % к ВВП) на исследования и разработки, с которых начинается процесс создания инноваций, затраты российских предпринимателей на эти же цели в разы





Таблица 10

## Научеомкость и наукоотдача национальных экономик некоторых стран (в 2004 г.)

Страна	ВВП на 1 занятого, тыс. долл.	Доля расходов на НИОКР в ВВП, %	Текущий индекс конкурентоспособности	Доля высокотехнологической продукции в экспорте, %	Доля в мировом экспорте высокотехнологического оборудования, %
США	73,1	2,64	2*	28,2	16,3
Китай	7,2	1,0	46	16,7	4,6
Германия	56,0	2,50	13**	15,3	4,8
Франция	56,5	2,20	27	19,4	3,4
Россия	18,0	1,24	70	3,1	0,2

\* В 2006 г. – 6-е место, \*\* В 2006 г. – 8-е место.

Таблица 11

## Управление интеллектуальной собственностью

Китай	Россия
Стратегия «К инновационной экономике через рынок интеллектуальной собственности» (принята в середине 1990-х гг.)	Начаты работы по формированию механизмов управления интеллектуальной собственностью (ИС) (2010 г.)
Система госуправления: единая – комитеты интеллектуальной собственности (вертикаль – от Пекина до райцентра)	Нет единого госоргана управления и единой политики; управление на федеральном уровне – более 20 министерств и ведомств; в ряде регионов вопросы управления ИС находятся в ведении «экономических», «промышленных» и/или «научных» комитетов/департаментов
Количество объектов ИС (в год): до 30 тыс. патентов на 1 муниципалитет	Количество объектов ИС (в год): 44,6 тыс. патентов (в 2011 г.) на всю РФ

меньше. В результате у нас и существенно меньший в целом (по сравнению со странами-лидерами) объем средств, направляемых на исследования и разработки (табл. 10).

Почему мы имеем такую картину? Каковы здесь главные ограничения? Я бы отметил два уровня таких проблем, ограничивающих инновационное развитие как одного из важнейших аспектов реиндустриализации (в том варианте, о котором мы говорим).

Во-первых, это проблемы на макроуровне:

- высокий уровень утечки научных кадров за рубеж;
- низкий уровень обеспечения охраны интеллектуальной собственности;
- высокая «антиинновационная» стоимость кредита;
- несовершенство системы распределения государственных ресурсов (коррупция, «откаты» и т.п. явления);

- неразвитость системы государственного и трудности частного финансирования проектов.

Не буду их подробно анализировать, они широко известны. Гораздо реже анализируются проблемы на микроуровне, на уровне предприятий промышленности. Здесь много интересного. В отличие от многих коллег, считающих факторы, действующие на этом уровне, не особенно значимыми, наш институт, работающий непосредственно с промпредприятиями, придерживается другой точки зрения. Мы полагаем, что даже при создании идеальной среды на макроуровне мы не сможем интенсифицировать инновационное развитие промышленности без решения таких задач, как отсутствие эффективных инновационных менеджеров, неготовность предприятий к решению инновационных задач, отсутствие опыта инновационной деятельности, неразвитость системы управления на большинстве промпредприятий, отсутствие у них инфраструктуры

Таблица 12

### Сокращение промышленно-производственного персонала (ППП) в промышленности и машиностроении

Вид деятельности	1990	1995	2004	Снижение численности ППП, раз
Вся промышленность, млн чел.	21,0	16,0	11,9	1,8
Машиностроение, млн чел.	8,0	4,9	3,2	2,5
В том числе по видам машиностроения, тыс. чел.:				
дизелестроение	68	40	21	3,2
горношахтное и горнорудное машиностроение	75	49	31	2,4
подъемно-транспортное машингстроение	86	70	40	2,2
железнодорожное машиностроение	153	114	85	1,8
электротехническая промышленность	545	346	252	2,2
химическое и нефтяное машиностроение	280	191	241	1,2
станкостроительная и инструментальная промышленность	279	169	88	3,2
приборостроение	748	388	170	4,4
автомобильная промышленность	814	706	566	1,4
подшипниковая промышленность	113	75	47	2,4
тракторное и сельскохозяйственное машиностроение	512	280	86	6,0
строительно-дорожное и коммунальное машиностроение	163	105	87	1,9
машиностроение для легкой и пищевой промышленности и бытовых приборов	198	139	73	2,7

инновационной деятельности, боязнь рисков внедрения инноваций и т.д.

Есть и другая, общегосударственная сторона этой проблемы — неоптимальность и неразвитость вообще в России инфраструктуры инновационной деятельности, трансфера технологий, механизмов управления интеллектуальной собственностью (табл. 11).

В России вопросами интеллектуальной собственности занимаются более 20 министерств и ведомств, при этом единой службы по интеллектуальной собственности как не было, так и нет. Усилия по формированию рыночных отношений в этой сфере несопоставимы с финансовыми вложениями в данное направление. Это — один из стратегических рисков индустриализации.

Еще один аспект: императивом реиндустриализации являются инвестиции в человеческий капитал и проведение активной кадровой политики; приоритетны тут создание и модернизация

упомянутых президентом 25 млн высокопроизводительных рабочих мест к 2020 г.

Что мы здесь имеем? Среднесписочная численность занятых в экономике России сократилась за 20 лет (с 1990 г.) на 8 млн человек, а в промышленности — на 9,5 млн. Наибольшее сокращение произошло в машиностроении, где в 1990 г. были заняты 9–10 млн человек, а в настоящее время — менее 3 млн (табл. 12). Таким образом, при различии ситуации по отраслям число занятых в машиностроении в целом уменьшилось примерно на 7 млн человек, т.е. втрое, и эта тенденция продолжается.

Теперь, чтобы обеспечить преобладание высокотехнологичных видов деятельности, в целом по машиностроению в ходе реиндустриализации требуется воссоздать 6–7 млн, но уже новых — высокотехнологичных! — рабочих мест. Кроме того, по примеру ЕС следует увеличить долю расходов на научные исследования и разработки до

2,5–3% ВВП; в проектных, конструкторских и других подобных организациях это даст еще более миллиона новых рабочих мест. Остальные 17–18 млн рабочих мест должны появиться при переходе на новые технологии в видах деятельности, потребляющих продукцию машиностроения и информационных технологий.

При этом стоит уделить первостепенное внимание вопросам кардинального повышения производительности индустриального труда, структуры занятости, роли трудовой миграции, повышению мобильности трудовых ресурсов и т. д., вкладываясь в так называемый «человеческий капитал», памятуя о том, что за сегодняшней индустриализацией должна последовать эпоха широкого развития научного знания и резкого возрастания его роли в экономике.

Какие еще риски и ограничения мы можем видеть сейчас? Их достаточно много; они являются следствием влияния различных эндогенных и экзогенных факторов, проистекают из недостатков нормативной базы реиндустриализации, несоординированности действий институтов развития и т. д.

За неимением времени не буду на них более останавливаться. Отмечу лишь следующее: реиндустриализация в том виде, как мы это себе представляем, возможна только в модернизированной институциональной среде, *поощряющей создание* продукта и развитие производства, *лояльной* к индустрии и бизнесу. Большинство экспертов уверены в том, что именно плохая институциональная среда выступает сейчас *основным ограничителем* экономического роста в России. Эффект от институциональных изменений сопоставим или превышает возможные эффекты от мер фискального и монетарного стимулирования.

Вопрос важный и даже, я бы сказал, болезненный, особенно в свете мер по ужесточению работы с предпринимательским сообществом, с бизнесом в целом, которые сейчас активно продвигаются.

По поводу нашего (Института нового индустриального развития и Института экономики РАН) доклада в Совете Федерации СФ РФ в «РБК» была информация: там сказано, что мы, «старые экономисты», представители старшего поколения, некие ретрограды, ратуем за повышение роли государства в экономике и не обращаем внимания на такие вещи, как институциональное переустройство государства и т. д.

Уважаемые коллеги, хочу в противовес тому, что там было сказано, заявить, что, конечно, мы тоже прекрасно понимаем: неэкономические факторы также колоссально влияют и на экономику России, и соответственно на политику и практику реиндустриализации. Может быть, не меньше, а может быть, и больше в какой-то степени.

Подчеркну: само по себе увеличение объемов инвестиций до необходимых масштабов — это еще полдела. В первую голову необходимо изменение мотивации предпринимателей в отношении инвестирования в реиндустриализацию. И здесь наиболее важно добиться *изменения характера присвоения результата экономической деятельности*.

Сегодня мы можем говорить об основной беде — о рейдерстве в разных его ипостасях, суть которого — в отъеме у предпринимателя результата его деятельности, в несправедливом характере присвоения этого результата: доходов от бизнеса — в процессе бизнеса, самого бизнеса — если он успешен, надежд человека, в конце концов.

Вот если в процессе модернизации нашего общества нам удастся эту институциональную проблему решить, «обуздать», если предприниматель будет уверен, еще раз подчеркну, в своем будущем, он, наш предприниматель, и станет тогда — и только тогда! — развивать, вкладывать и оставлять результаты своего дела потомкам, обществу — здесь, а не, так сказать, за «бугром». Вот тогда будут и инвестиции, и инновации. Это, говоря языком математики, базовое из набора необходимых и достаточных условий. Предприниматель — *основная движущая сила* модернизации, и *главная задача государства и общества — позитивное мотивирование его деятельности*.

Я бы настаивал на такой формуле: будет интерес предпринимателя в осуществлении своей деятельности здесь, у нас, на нашей российской земле — состоится у нас и модернизация экономики.

Стоит также упомянуть и о необходимости защиты прав и других участников процесса — менеджмента, работников, потребителей и т. д.

В этом — колоссальные наши возможности не только в осуществлении реиндустриализации, но и в развитии нашей экономики в целом. Но в этом же — в случае консервации или, тем паче! — ужесточения для предпринимательства нынешней институциональной среды и главное, на наш взгляд, системное ограничение.

# Предприятия, основанные на знаниях: российский опыт

**Г.В. КОЛОДНЯЯ**

*д-р экон. наук, профессор кафедры «Микроэкономика» Финансового университета*

**E-mail:** kolodnyaya@yandex.ru

**Аннотация.** В статье рассмотрены базовые принципы функционирования предприятий, основанных на знаниях. Представлен анализ причин успешной деятельности ряда российских фирм. Доказано, что активное использование различных видов инноваций позволяет компаниям удерживать конкурентные позиции на рынке. Российские предприятия, основанные на знаниях, — это успешные компании среднего бизнеса, чутко улавливающие изменения в потребительских предпочтениях и создающие продукт с высокой потребительской ценностью. Ориентация на клиента составляет ядро их стратегии, а инновации являются инструментом реализации выбранной стратегии.

**Ключевые слова:** предприятия, основанные на знаниях, инновации, конкурентоспособность, базовые ценности компании.ы

## Particular Features of Knowledge Firms: Russian Best Practice

**KOLODNYAYA GALINA**

*PhD in Economics, professor of the Chair «Microeconomics» Financial University*

**Abstract.** The article features the basic principles of Russian knowledge firms' operation, analyzes the reasons for their successful performance, and proves the positive impact of innovations on their competitiveness on the market. Russian knowledge-based firms are successful medium-sized companies particularly sensitive to changes in customer behavior, which enables them to provide products of high customer value. Customer-focused strategies and innovations are the main instruments of their success.

**Keywords:** Knowledge firms, innovations, competitiveness, basic values of the company

**З**аметным явлением последних десятилетий во всем мире стала активизация деятельности интеллектуальных фирм, или предприятий, основанных на знаниях (ПОЗ), как ответная реакция на внезапно прозвучавший вызов — принципиальное изменение условий работы бизнеса. В результате четко обозначенной тенденции — осуществления функционирования в условиях сверхдинамичной внешней среды и постоянного ужесточения конкурентной борьбы — возникла острая необходимость в смене приоритетов развития. Стало очевидным, что определяющим фактором успешной деятельности является умение работать в условиях постоянных изменений, что означает не только способность бизнеса учитывать произошедшие трансформации, но и возможность в какой-то

мере предвосхищать, или предугадывать, будущее развитие событий. И, как следствие этого, движение производителя по пути осуществления непрерывных инноваций.

«В экономике, где определена лишь неопределенность, знание становится единственно надежным источником устойчивых конкурентных преимуществ. Когда рынки изменяются, технологии разрастаются, конкуренты множатся, а продукция устаревает почти ежечасно, успешными оказываются те компании, которые целенаправленно создают новое знание, распространяют его внутри организации и быстро воплощают в новых технологиях и продукции. Именно такой подход характерен для компании, создателя знания, весь бизнес которой представляет собой непрерывную инновацию» [1,

с. 66]. Приведенная цитата всемирно известного японского исследователя в области бизнеса Икудзиро Нонака предельно точно раскрывает сущность ПОЗ. Компании, основанные на знаниях, в первую очередь отличает феноменальная способность к постоянным изменениям, а именно: оперативно реагировать на новые запросы клиентов, создавать новые ниши или рынки, быстро разрабатывать новые продукты и представлять их потребителям, привлекать потребителей к участию в создании новых стоимостей, применять, наряду с технологическими, маркетинговые, организационные и другого рода инновации. *Активное использование знаний помогает ПОЗ быть гибкими, поскольку в этих компаниях осуществляется создание, распространение и использование знаний в целях удержания конкурентных позиций на рынке.*

Акцент на знание, рассматриваемое в качестве важнейшего источника международной конкурентоспособности, сделан в работе «Компания — создатель знания. Зарождение и развитие инноваций в японских фирмах», которая была написана в соавторстве И. Нонака и Х. Текеучи [2]. Японским ученым удалось по-новому представить концепцию знания. Выделяя формализованное и неформализованное знание, исследователи особое внимание уделяют неформализованному знанию, которое, по их мнению, все еще недооценивается со стороны менеджмента. Как известно, бизнес более привычно работает с формализованным знанием, представленным в форме технической документации, в которой содержится описание особенностей технологических процессов, осуществляемых в компаниях. Формализованное знание представлено на бумажных или электронных носителях в многочисленных корпоративных документах и инструкциях.

В действительности подавляющая часть внутрикорпоративной информации сосредоточена в неявных знаниях. К неявному относится знание, которое существует в головах сотрудников и поэтому имеет непосредственное отношение к своему носителю, т.е. работнику. Оно напрямую связано с практической деятельностью сотрудников, поскольку состоит из умений и ментальных моделей, которым следует работник в различных ситуациях при выполнении производственных заданий. Отличительным свойством неявного знания является невозможность

его формализации, т.е. представления в виде инструкций, вследствие чего передача неявного знания становится возможной исключительно в процессе личных контактов, «из рук в руки», т.е. через непосредственное взаимодействие сотрудников.

Согласно мнению японских исследователей И. Нонака и Х. Текеучи, в современных компаниях неоправданно мало внимания уделяется субъективному, скрытому, или неявному, знанию, что влечет за собой невозможность осознания достаточно важных вещей, к примеру, того, зачем компания существует и в каком направлении ей стоит развиваться [2]. Более целостный подход к знанию, учет не только формализованного, но и неформализованного знания позволяют создать благоприятные условия для непрерывного продуцирования инноваций. «В этом смысле для компании, создающей знание, идеалы так же важны, как и идеи. И это питает инновации. Суть инновации заключается в переустройстве мира в соответствии с определенным видением или идеалом. Создавать новое знание — буквально означает переустраивать компанию и каждого ее сотрудника в непрерывном процессе личного и организационного самообновления. В компаниях, создающих знание, изобретение нового знания не является специализированным занятием, областью деятельности отдела исследований и разработок, маркетинга или стратегического планирования. Оно представляет собой способ поведения или даже образ жизни, когда каждый сотрудник — это работник по производству знания, другими словами, — предприниматель» [1, с. 68].

Как наглядно видно из приведенного выше высказывания И. Нонака, неявное знание проявляется в умении, способностях и возможностях работников и поэтому имеет непосредственное отношение к корпоративной культуре, отражает ценностные ориентиры, допущения и верования, которые разделяются сотрудниками компании. Не секрет, что более полное раскрытие творческого потенциала, заложенного в каждом сотруднике, способны обеспечить комфортные условия работы, дух сотрудничества, атмосфера взаимопонимания. В связи с этим принципиально важным моментом в политике компаний, основанных на знаниях, является поощрение различного рода инноваций. В таких фирмах приветствуется творческая инициатива



сотрудников и креативность мышления. Базовые ценности, ориентированные на новаторский подход к выполнению поставленных задач, способны стать мощным мотивационным импульсом для производительного труда работников.

Зная о том, что «жизненный цикл» знаний является коротким<sup>1</sup>, в компаниях, ориентированных на инновационное развитие, особое внимание уделяется вопросам обучения сотрудников. В таких компаниях регулярно организуют тренинги, проводят повышение квалификации работников, осуществляют политику, стимулирующую обучение сотрудников, стремятся привлечь профессионалов с высшим образованием и специалистов, имеющих научные степени. Это стимулирует быстрое накопление явных знаний в организации.

Одновременно уделяется внимание и знанию неявному. Важное место в инновативных организациях отводится институту наставничества, который способен воссоздавать и сохранять особенную атмосферу, настраивающую на различные проявления творчества в процессе деятельности. Благодаря активности старожил — работников, имеющих солидный трудовой стаж в конкретной компании, безболезненно проходят период адаптации новых сотрудников и подключение их к производственному процессу. Поскольку обучение новичков во многом основывается на обучении «деланием» (*learning by doing*), когда какие-то нюансы можно показать исключительно в процессе выполнения конкретных операций или трансляции неявного знания, определяющая роль в процессе обучения отводится личным контактам между учеником и наставником.

Помимо неоднородности нового знания по формам своего проявления (явное — неявное знание), разнородным являются и сферы приложения нового знания. Все отчетливее проявляется правота Й. Шумпетера, который считал предпринимательством не любой бизнес, а только инновационный, обеспечивающий новое сочетание факторов производства. При этом

особенно важно, что Й. Шумпетер отличал новаторскую деятельность предпринимателя от внедрения технологических инноваций и тем более изобретательства. Иными словами, по сфере приложения инновационная активность предпринимателя вполне может носить не только технологический, но и маркетинговый, и управленческий характер.

Конкретнее, согласно классической концепции Й. Шумпетера, существует пять основных разновидностей инноваций. Они могут быть связаны с производством *новых* благ, внедрением *новых* способов производства, открытием *новых* рынков сбыта, освоением *новых* источников получения сырья, созданием организаций *нового* типа [4]. При этом, по Й. Шумпетеру, предполагается, что инновации преимущественно должны носить прорывной характер. На практике шумпетеровская концепция не всегда применялась во всей своей полноте. Инновации также могут быть и не столь масштабными, чтобы вносить принципиальные изменения в процессы функционирования национальной экономики. Они могут затрагивать управленческие процессы на предприятии в целях их совершенствования, иметь отношение к разработке оригинальных форм продвижения товара или быть непосредственно связанными с улучшением функциональных свойств создаваемого продукта. По мнению П. Друкера, истинная ценность инновации определяется конечным результатом, который ею обеспечивается. Инновация представляет собой нахождение хотя бы небольшой группы возможностей, которые дадут наибольшие результаты [3, с. 123]. Далее экономист отмечает следующее: «качество инновации не зависит напрямую от ее размера. Наоборот, чем она меньше, тем лучше. Это успешная попытка найти и включить в свой бизнес последнюю частичку, которой недостает, чтобы превратить уже существующие элементы — знания, товары, покупательский спрос, рынки — в новое и гораздо более продуктивное целое» [3, с. 184–185]. *Самым важным является доведение инноваций до успешного коммерческого использования, когда творческая идея, зародившаяся в головах сотрудников предприятий, основанная на знаниях, находит воплощение в конкретной потребительской ценности.*

Значимость практической реализации инноваций отмечается в следующем высказывании известного японского маркетолога М. Симагути:

<sup>1</sup> Известный американский экономист, «патриарх» менеджмента Питер Друкер в работе «Эффективное управление» следующим образом указывает на необходимость обновления знаний: «Знание — это скоропортящийся товар. Их приходится постоянно обновлять, освежать, усваивать заново. Приходится постоянно вновь завоевывать превосходство в своей специфической сфере знаний» [3, с. 150].



«Какой бы выдающейся ни была новая технология или идея, если она не будет преобразована в конкретный товар или услугу и не появится на рынке — она не будет воспринята потребителем. Ее «скрытая ценность» так и останется нереализованной, а общество в этом случае не получит никакой практической пользы» [5, с. 2]. Из вышесказанного можно сделать вывод, что предприятия, основанные на знаниях, это, с одной стороны, те, которые основаны на новых и новейших технологиях, а с другой стороны, те, которые являются новаторскими в более широком смысле. Опираясь на вышеизложенные характеристики, можно дать определение ПОЗ. *Предприятия, основанные на знаниях, представляют собой компании, успех функционирования и конкурентоспособность которых предопределяются инновационной деятельностью в широком понимании, включающей все формы проявления и приращения знаний.*

Пытаясь «нарисовать» портрет российских предприятий, основанных на знаниях, необходимо отметить следующую характерную черту многих из этих компаний. Это успешные компании среднего бизнеса, являющиеся предпринимательскими по своей сущности, которые умеют «слушать» рынок, очень чутко улавливают происходящие изменения в потребительских предпочтениях и создают продукт с высокой потребительской ценностью. Очень часто именно ориентированность на клиента составляет ядро стратегии, в то время как инновации как таковые являются лишь инструментами ее осуществления.

Компания «Конфаэль», например, по своей формальной отраслевой принадлежности является производителем кондитерских изделий. Фактически же она создала собственную подотрасль шоколадных подарков. Действительно, у достаточно широкой целевой группы российских потребителей имеется необходимость в приобретении подарков, которые сочетали бы относительную дешевизну с премиальным качеством продукта. Подарок из высококачественного шоколада (многоцветная поздравительная открытка из шоколада полиграфического качества, шоколадная скульптура произвольного класса сложности, шоколадная книга и т.п. — мы приводим реальные примеры продукции «Конфаэль»), не являющийся, однако, банальной коробкой конфет, практически идеально соответствует

этой цели. Для сравнения: предмет одежды или бытовая техника в качестве подарка обойдутся многократно дороже, если есть условие сделать подарок премиального класса.

Решающая роль в полученных достижениях принадлежит руководителю бизнеса, способному сформировать команду единомышленников и направить ее на выполнение обозначенных целей, определить ценностные ориентиры, подталкивающие к осуществлению непрерывной инновационной деятельности. Первостепенную роль в ПОЗ И. Ноака отводит команде, благодаря работе которой создается особая творческая атмосфера, продуцирующая непрерывные инновации. Ученый по этому поводу пишет следующее: «Команды играют центральную роль в компании — создатели знаний, так как они обеспечивают общий контекст, в котором индивидуумы могут взаимодействовать друг с другом и вовлекаться в постоянный диалог» [1, с.81]. На самом деле инновации в компании «Конфаэль» не насаждаются сверху, они реализуются как жизненная необходимость, как способ существования, как форма выживания в острой конкурентной борьбе. Осознавая первостепенную роль сотрудников (как носителей неявных знаний) в процессе создания наибольшей ценности для потребителя и соответственно в успехах фирмы, в «Конфаэль» помогают своим сотрудникам решить проблемы с жильем. Благодаря программам кредитования фирмы, ключевые работники смогли приобрести комфортное жилье недалеко от фабрики. В компании считают, что благополучие сотрудников непосредственно связано с достижениями в сфере бизнеса.

В «Конфаэль» особое внимание уделяют формированию команды управленцев, отдавая предпочтение при этом процессу «выращивания» руководителей и топ-менеджеров внутри фирмы. На предприятии полагают, что только в случае разделения всеми сотрудниками базовых ценностей можно рассчитывать на успех. Руководитель компании «Конфаэль» Ирина Эльдарханова следующим образом объясняет нацеленность фирмы на процесс подготовки руководящих кадров внутри компании: «лучше несколько потерять в сроках развития, чем форсировать ситуацию, меняя людей, разоряя коллектив. Либо он не может принять культуру компании, прижиться в ней, либо оказывается,

что его взгляды не соответствуют духу компании, и с ним приходится расставаться. Поэтому мы очень осторожно относимся к вводу людей со стороны на топовые позиции, мы все-таки растим своих людей» [6].

Творчество, применение различного рода инноваций в процессе выполнения клиентского заказа, креативность решений — это базовые ценности компании «Конфаэль», ориентация на которые помогает сотрудникам применять нестандартные подходы при выполнении клиентских заказов. «Ставя перед своими сотрудниками новую задачу, — рассказывает И. Эльдарханова, — я обычно заявляю: «сделать это практически невозможно, но давайте, не тратя времени, перейдем к следующему этапу — решим, как сделать невозможное возможным». Мы разрабатываем план действий, распределяем обязанности — и вперед!» [6].

Компанией постоянно применяются технологические инновации. В отличие от стандартного производства, шоколадная масса в «Конфаэль» изготавливается за два цикла смешивания. Это делается для того, чтобы достичь высокого уровня измельчения и смешивания. Качество шоколада складывается из трех составляющих: сырье, измельчение, смешивание. Само создание коллекций также относится к инновациям, поскольку реализация замыслов клиентов часто требует применения оригинальных, эксклюзивных разработок. Иногда на одно изделие, изготавливаемое работниками «Конфаэль», может приходиться четыре патента. Следование корпоративным принципам не позволяет работникам «Конфаэль» останавливаться на достигнутом даже в годы кризиса. Так, в 2009 г. фирма представила рынку инновационный продукт. Специально для покупателей, тщательно контролируемых свой вес и стремящихся поддерживать здоровый образ жизни, специалисты «Конфаэль» разработали оригинальную коллекцию «ВЮ» — живые конфеты. В состав этой коллекции входят органические конфеты, созданные на основе только натуральных ингредиентов, потребление которых укрепляет иммунитет и способствует оздоровлению организма. В «ВЮ»-продуктах сахар заменен фруктозой, что не только позволяет решить проблему избыточного веса, но делает продукт безопасным для потребления аллергиками и людьми, страдающими диабетом.

В компании «Конфаэль» с должным пониманием относятся к необходимости осуществления технологических инноваций, при этом активно применяют маркетинговые инновации, в частности, *love-marks*-подход. Сегодня в мировой практике можно встретить не так много производителей, применяющих *love-marks*-подход как способ продвижения оригинального продукта в целях завоевания истинного признания потребительской аудитории. И этому есть объяснение. *Love-marks*-подход — это концепция будущего, в основу применения которой положены искренние отношения между производителем и потребителем, формирующиеся посредством создания и поддержания положительных эмоций в сознании потребителей [7]. По мнению автора этой концепции К. Робертса, успех функционирования современного бизнеса во многом зависит от ориентированности производителя на «вдохновенных потребителей». Производитель должен стремиться выстраивать с потребителем двусторонние отношения, основанные на взаимопонимании, эмпатии, провидении. Фирмам следует изучить мечту потребителя и пытаться найти возможности ее реализовать.

Осуществляя реализацию проекта «мастер-класс живописи на шоколаде», компания «Конфаэль» в качестве «вдохновенных потребителей» избрала детскую аудиторию. В фирменных кофейнях компании специально для детей проводится мастер-класс живописи на шоколаде, где любой ребенок может испытать себя на ниве творчества и под руководством профессионального художника сделать рисунок шоколадом. В творческий процесс вовлекаются и родители, в результате компанией создается незабываемая и трогательная атмосфера праздника, позволяющая сделать отношения с потребителями более тесными и искренними.

Для любой компании очень важным является поддержание доверительных взаимоотношений со своими потребителями. Стремление осуществить взаимодействие клиентов с компанией наиболее удобным и при этом максимально учитывать пожелания покупателей привело сотрудников «Конфаэль» к рождению новаторской идеи — созданию магазина-конструктора для удобства потребителей при оформлении заказов. В условиях катастрофической нехватки свободного времени покупатель получил возможность сделать заказ через Интернет-магазин в течение



нескольких минут. Для этого необходимо на сайте компании «сформировать» свой заказ самостоятельно или воспользоваться помощью специалистов фирмы.

Обозначение в качестве приоритетов развития инвестирования в знаниевые активы (*knowledge assets*) позволило другой российской компании — «Сплат-Косметика» в короткий срок<sup>2</sup> занять 12,5% отечественного рынка зубной пасты, потеснив при этом маститых конкурентов в лице Lacalut, Colgate, Aquafresh и др., не одно десятилетие работающих на этом рынке. Компания занимает 3-е место на российском рынке по производству зубных паст, ее продукция пользуется популярностью не только в России, но и поставляется на зарубежные рынки 22-х стран. Полученные достижения компании «Сплат-Косметика» являются не только результатом правильно выбранной стратегии нишевого игрока, ориентирующегося на создание уникальных продуктов, но и следствием проводимой в компании разумной политики, стимулирующей профессиональный рост сотрудников и максимально возможное развитие их творческого потенциала.

Жизненно важным для ПОЗ является формирование и дальнейшее развитие творческого формата компании, настраивающего на процесс постоянного продуцирования инноваций. Поддержание особенного климата возможно в случае, когда ценностные ориентиры фирмы разделяются коллективом, т.е. они близки и понятны для всех работников. Базовые ценности становятся своеобразным руководством к действию, превращаясь в важный мотивационный фактор для сотрудников. Благодаря системе целей возникает полная включенность работников фирмы в решение провозглашенных задач. Сотрудники получают возможность максимально раскрыться и проявить себя, наиболее полно реализовать свои способности, тем самым создается сопричастность к большому, интересному и полезному для других людей делу.

Следование миссии компании — помогать людям быть здоровыми, красивыми и успешными — направляет работников «Сплат-Косметика»

на постоянный поиск, разработку и выведение на рынок инновационных продуктов. «Сплат-Косметика» является нишевым игроком, который создает продукты с наивысшей потребительской ценностью для конкретной группы покупателей. Поэтому идеи в процессе разработки инновационных продуктов часто подсказывают потребители. Ориентируясь на пожелания своих клиентов, сотрудники «Сплат-Косметика» начинают активно работать в области создания нового продукта, с тем чтобы превратить идею, высказанную потребителем, в востребованный рынок продукт. Так, по результатам проведенного компанией конкурса «Лучшая потребительская инновация» оригинальные идеи потребителей были взяты в работу и в дальнейшем трансформировались в инновационные продукты. Сегодня в компании «Сплат-Косметика» 50% продуктов создается при непосредственном участии потребителей.

Каждый продукт в «Сплат-Косметика» разрабатывается по следующему алгоритму: ИДЕЯ — КАЧЕСТВО — РЕЗУЛЬТАТ — ЭКОЛОГИЧНОСТЬ. К примеру, на предложение назвать свой продукт-мечту многие потребители отозвались просьбой создать клубничную зубную пасту. После получения идеи отдел R&D (*Research & Development*) «Сплат-Косметика» приступил к разработке нового продукта со вкусом клубники, главным компонентом которого являлись бы активные экологические чистые природные компоненты, создающие необходимую защиту. Итогом совместных усилий работников компании и пожеланий потребителей явилась зубная паста DREAM (Мечта), имеющая неповторимый клубничный аромат и содержащая антисептик в совокупности с экстрактами редких растений.

Компания является пионером в области разработки инновационного продукта — «сладких пенок» для маленьких детей. Необходимость в создании инновационного продукта также была «подсказана» потребителями в лице молодых мам, которые испытывали трудности в том, как приучить маленького ребенка регулярно чистить зубы, и обсуждали эти проблемы на страницах сайта компании. В итоге компанией было принято решение о необходимости разработки нового продукта. В основу инновационного продукта фирмой «Сплат-Косметика» были заложены две составляющие: нежелание детей чистить зубы и их любовь к сладкому,

<sup>2</sup> Компания «Сплат-Косметика» работает на фармацевтическом и косметическом рынках с 1992 г. Была образована после приобретения у ученых биофака МГУ бренда водоросли спирулины «Сплат».



позволившие разработать пенки Splat, безвредные и сделанные именно для того, чтобы их есть. Когда ребенок их жует, пенки очищают его зубы.

Поистине инновационной оказалась идея руководителя компании Е. Демина: обсуждение проблем, волнующих современного человека, в письмах, которые он пишет лично; листовки-письма вкладываются в каждую коробку с зубной пастой «Сплат-Косметика». Письма-послания стали важным маркетинговым инструментом, позволяющим сформировать круг неравнодушных покупателей, мнение которых важно учитывать в процессе разработки новых и усовершенствования представленных на рынке товаров. Важность использования писем-посланий высоко оценивает Е. Демин следующим высказыванием: «Мы долгое время не знали, как к нам относятся покупатели, в правильном ли мы движемся направлении, и вообще, кто на том «конце провода». Когда посыпались сообщения, поняли: наши клиенты необычные люди. Это не «женщина или мужчина с 0,83 ребенка», как часто характеризуют целевую аудиторию маркетологи, а любопытные новаторы. Они замечают детали, критикуют, дают нам дельные советы и в целом мощную обратную связь. Это как раз то, чего сегодня не хватает многим компаниям, — живого разговора начистоту с теми, кому предназначен их труд» [8].

Определяющую роль в процессе формирования сильной команды, способной успешно выполнять поставленные задачи, играет подбор сотрудников. Обязательным условием, предъявляемым к соискателю при приеме на работу, помимо профессиональных компетенций, служит то, что претендент должен разделять ценности компании и быть готовым к непрерывному развитию в профессиональной области. По мнению Е. Демина, фирме интересны те работники, которые не хотят через 2–3 года оставаться в той же должности. Напротив, накопив знания и развив компетенции, сотрудники должны расти и передавать свой опыт своим молодым коллегам, недавно начавшим свою деятельность в компании.

В связи с этим важное значение в деятельности ПОЗ приобретает институт наставничества. Обучение сотрудников в компании «Сплат-Косметика» осуществляется силами самих работников. В компании высоко ценится

профессионализм сотрудников в области создаваемых продуктов вне научного центра. Поэтому разработчики и технологи отдела R&D часто проводят обучение сотрудников других отделов компании на предмет знакомства с линейкой продуктов, особенностями создаваемых новинок, тонкостями технологий и инновациями, использованными в каждом случае. Часто в качестве инициатора предложений по поводу необходимости проведения обучения внутри компании выступает сотрудник, владеющий определенными навыками. Это может быть сотрудник из отдела R&D или работник, к примеру, хорошо владеющий программным обеспечением и готовый поделиться своим опытом с коллегами в процессе проведения вебинара.

Возможность реализовать свой творческий потенциал имеет любой из сотрудников, вне зависимости от места его работы в компании. В компании «Сплат-Косметика» существует проект «Наши идеи», в рамках которого любой сотрудник может предложить нововведение, способное, по его мнению, улучшить бизнес-показатели или корпоративную жизнь команды. Отправленные по специальному e-mail «идеи» аккумулируются у модератора, который в дальнейшем направляет их руководителям соответствующих подразделений. По каждой идее выносится решение о необходимости внедрения присланного предложения или об отказе.

Разработка и применение в компании сквозных показателей, ориентированных на результат, позволяет оценить вклад каждого работающего в фирме по причине «привязки» этих показателей к итоговому показателю — объему продаж. Величина премиального вознаграждения работников фирмы напрямую зависит от этих сквозных показателей.

Необходимо отметить, что постоянное инвестирование в активы знаний характерно не только для ПОЗ, работающих в формате B2C «бизнес — потребитель», но и в формате B2B «бизнес — бизнес». Российская компания IPG Photonics, являющаяся создателем рынка волоконных лазеров и контролирующая 75% мирового рынка в области лазерной и волоконной техники, в проводимой стратегии делает ставку на тесное взаимодействие с будущим покупателем, и поэтому создаваемый ею продукт производится на основании запросов потребителей. В результате сотрудникам компании IPG Photonics



приходится в каждом конкретном случае создавать эксклюзивный продукт, «заточенный» под требования определенного заказчика. Высокая степень диверсификации по продуктам, применениям и регионам требует осуществления непрерывных технологических инноваций, но в то же время обеспечивает колоссальный отрыв компании от конкурентов.

Поскольку именно научные исследования и разработки создают неоспоримое конкурентное преимущество для компании, в IPG Photonics ведется активное финансирование и проведение широкомасштабных R&D. Фирме удается удерживать лидерские позиции на мировом рынке в сфере *hi-tech* благодаря не только свершившемуся технологическому перевороту в лазерной технике<sup>3</sup>, но и постоянной работе над совершенствованием своей продукции, поиску будущих ниш — сфер и областей применения лазерной техники. Так, до недавнего времени волоконные лазеры применялись в сфере телекоммуникаций, машиностроении, микроэлектронике. В дальнейшем область применения продукции компании IPG Photonics существенно расширилась. Благодаря тому что компания ежегодно выводит на рынок по 20–30 новых продуктов, стало возможным использовать лазерную технику и в иных отраслях, таких как аэрокосмическая, тяжелая индустрия, солнечная энергетика, медицина, и многих других. «Единственный способ быть впереди других — это бежать быстрее. Пока пытаются повторить то, что ты сделал два-три года назад, лидер создает все новое и новое. И конкуренты всегда позади», — это подтверждение необходимости осуществления постоянного новаторства высказал генеральный директор и создатель компании IPG Photonics, ученый с мировой известностью Валентин Гапонцев [9].

Понимание важности того, что инновационная деятельность ведется сотрудниками, направляет компанию по пути активного поиска и подготовки будущих специалистов. Сотрудники фирмы направляются в российские регионы, где подбирают талантливую молодежь. Поскольку одно из представительств фирмы находится

в городе Фрязино Московской области<sup>4</sup>, приглашенным на работу специалистам компания IPG Photonics покупает жилье в Москве. Фирма имеет корпоративный учебно-научный центр «Фотоники», где ведется подготовка будущих специалистов для работы в этой компании.

В заключение необходимо отметить следующее. Основой для формирования устойчивых конкурентных позиций компаний являются знаниевые активы. Именно эти активы способны стать базовым условием зарождения особенных, неподдающихся копированию, присущих исключительно данной фирме качеств, необходимых для поддержания конкурентоспособности в условиях сверхдинамичной внешней среды. Способность к непрерывному новаторству обеспечивает устойчивый успех отечественных ПОЗ.

## Литература

1. Нонака И. Компания — создатель знания. Управление знаниями: Хрестоматия / Научные руководители Т.Е. Андреева, Т.Ю. Гутникова. — С-Пб.: Высшая школа менеджмента, 2010.
2. Нонака И., Takeuchi X. Компания — создатель знания. Зарождение и развитие инноваций в японских фирмах. — М.: Олимп-Бизнес, 2011.
3. Друкер П. Эффективное управление. Экономические задачи и оптимальные решения. — М.: Издательско-торговый дом «Гранд», 2001.
4. Шумпетер Й. Теория экономического развития. — М.: Прогресс, 1982.
5. Симагути М. Эпоха системных инноваций. — М.: Миракл, 2006.
6. Писарева Е. Интервью с Ириной Эльдархановой // Свой бизнес. <http://www.good2work.ru/article/13725>
7. Робертс К. Lovemarks. — М.: РИПОЛ классик, 2005.
8. Агеева М. Зуб дает: директор Splat Евгений Демин учит продавать без рекламы // Sales Business. <http://www.advertology.ru/article60469.htm>
9. Инновационный портрет. Интервью газеты Forbes.ru от 26 апреля 2011 г. <http://www.rusnanonet.ru/articles/57585/>.

<sup>3</sup> Компания впервые предложила рынку волоконные лазеры, отличающиеся большей мощностью и компактностью. До выхода IPG Photonics на рынок были представлены твердотельные и газовые лазеры.

<sup>4</sup> В состав компании IPG Photonics входят научные центры, производства и представительства в России, Германии, США, Италии, Великобритании, Индии, Японии, Южной Корее и Китае.

# Нравственные проблемы бедности в России. Экономический ракурс

**БЛИНОВ А. О.**

*д-р. экон. наук, профессор кафедры общего менеджмента и управления проектами Финансового университета*  
**E-mail:** aoblinov@mail.ru

**Аннотация.** Феномен «бедность» исследуется учеными-экономистами весьма глубоко и разнопланово в западной литературе, а в последние годы — и в отечественной. Интерес к этому явлению усилился в последней трети XX в. в связи с изучением проблемы качества жизни. Более того, за последние годы эта проблема приобретает глобальные масштабы, что, возможно, происходит из-за отсутствия рациональных подходов к преодолению бедности. В современной России социальное явление «бедность» не имеет определенного статуса — это сложная система процессов, приводящих к глубокой перестройке материальной и духовной культуры, причем всего общества, а не только той его части, которая испытывает обеднение.

**Ключевые слова:** бедность, безопасность, реформа, Россия, программа, социальная политика, структурная перестройка экономики.

## The moral problem of poverty in the Russian economy

**BLINOV O.**

*PhD in Economics, Professor of The Chair of General Management and Project Management of the Financial University*

**Abstract.** The phenomenon of «poverty» is very deeply studied by economy scholars in diverse Western research papers, and in recent years in domestic ones, too. In the last third of the XX century the interest in this phenomenon has increased in connection with the study of the problem of quality of life. Moreover, in recent years this problem has been globalized, perhaps as a consequence of the lack of rational approaches to overcoming poverty. In modern Russia «poverty» as a social phenomenon has no certain status but is represented by complex system of processes leading to a deep restructuring of the material and spiritual culture of the whole society, not just its part that feels depleted.

**Keywords:** poverty, security, reform, Russia, program, social policy, economic restructuring.

**Ч**то такое бедность? Это именно тот вопрос, ответ на который исследователи пытаются найти вот уже на протяжении многих лет. Не секрет, что многие страны находятся в таком экономическом положении, когда большая часть населения находится за чертой бедности, особенно это касается развивающихся стран. Анализ бедности (ее причин, состава, тенденций изменения и т. п.) в настоящее время — одна из наиболее актуальных задач социальной статистики.

На сегодняшний день бедность характерна прежде всего для стран «третьего мира». Это не делает ее в какой-либо мере незначимой, скорее наоборот, — неспособность стран преодолеть бедность делает ее глобальной, общечеловеческой проблемой, на устранение которой тратится много

средств, пока не приведших к видимому результату. Ведь такое явление, несмотря ни на что, продолжает существовать. Более того, за последние годы эта проблема приобретает глобальные масштабы; возможно, это происходит из-за отсутствия рациональных подходов в преодолении бедности. В исследованиях причин возникновения бедности чаще всего выделяют период с XVIII до первой половины XX в., связанный с именами таких известных исследователей, как А. Смит, Д. Рикардо, Т. Мальтус, Г. Спенсер, Ж. Прудон, Э. Реклю, К. Маркс, Ч. Бут и С. Раунтри. Также существует современный взгляд на проблему бедности в XX в. (Ф. Хайек, П. Таунсенд и др.).

Согласно Энциклопедическому словарю Брокгауза и Ефрона, бедность означает скудость

средств, которая определяет экономическую обстановку жизни человека, а также слоев населения (общественных классов, сословий, местностей) и целых стран или государств. Можно дать и другое определение, в котором говорится, что бедность — это состояние нужды, нехватки жизненных средств, не позволяющее удовлетворить насущные потребности индивида или семьи [1].

Бедность как состояние голодной жизни существовала испокон веков, но в то время считалась обычным явлением, которое было присуще большинству населения. Ведущие мыслители-экономисты либерального направления (А. Смит, Т. Мальтус, Д. Рикардо), которые изучали эту проблему, считали, что бедность — неизбежное следствие индустриального развития [2]. Хотя явление бедности изучается уже на протяжении многих десятков лет, стоит отметить, что каждый исследователь при попытке дать определение данному понятию привносит что-то свое. Так, Жозеф Прудон считал, что строгое взаимоограничение производства и потребления, т.е. когда человек трудом получает только то, что необходимо ему для поддержания тела и развития души, и есть бедность. Он выделял два типа бедности — сравнительную (т.е. относительную) и абсолютную. Бедность у Прудона является неотъемлемой чертой человечества. Ведь с увеличением производства соответственно растут и потребности людей, а значит, и относительная бедность (как результат расширения производства и потребления). Идеолог социал-дарвинизма Г. Спенсер считал даже, что бедность играет положительную роль, будучи движущей силой развития личности.

Важно отметить, что бедность — проблема не социальная, а личная. Это индивидуальная судьба, предопределенная неспособностью конкретного человека побеждать в борьбе за существование. Согласно же марксистскому учению, бедность — неизбежное следствие превращения традиционного общества в индустриальное. Действительно, протестантская реформация породила новое, неизвестное в традиционном обществе отношение к бедности как признаку отверженности. Это представление перешло и в идеологию.

Идеолог неоллиберализма Ф. фон Хайек также считал, что бедность — закономерное явление в человеческом обществе, необходимое для общественного блага. Он призывал ограничить государственное участие в сокращении бедности и возложить ответственность за собственную бедность

на индивида. Установление рыночной экономики впервые в истории породило государство, которое сознательно сделало голод средством политического господства. Когда в Англии в XVIII в. готовились новые законы о бедных, философ и политик лорд Таунсенд писал: «Голод приручит самого свирепого зверя, обучит самых порочных людей хорошим манерам и послушанию. Вообще, только голод может уязвить бедных так, чтобы заставить их работать. Законы установили, что надо заставлять их работать. Но закон, устанавливаемый силой, вызывает беспорядки и насилие. В то время как сила порождает злую волю и никогда не побуждает к хорошему или приемлемому услужению, голод — это не только средство мирного, неслышного и непрерывного давления, но также и самый естественный побудитель к труду и старательности. Раба следует заставлять работать силой, но свободного человека надо предоставлять его собственному решению». Таким образом, бедность в буржуазном обществе вызвана не недостатком материальных благ, это целенаправленно и рационально созданный социальный механизм.

Исследователь бедности, удостоенный за свой труд «Политэкономия голода» Нобелевской премии по экономике А. Сен писал, что бедность не связана с количеством товаров (шире — благ), а определяется социальными возможностями людей получать доступ к этим благам. В социальной реальности даже богатейших стран Запада бедность является обязательным элементом («структурная бедность») и служит важным фактором консолидации гражданского общества. Каждый гражданин всегда должен иметь перед глазами печальный пример людей, выброшенных из общества. Этим и скрепляется «общество двух третей».

Философские основания советского строя и лежащая в их основе антропология, несущая на себе отпечаток крестьянского общинного коммунизма, русская православная философия, российские традиционные культурные установки исходили из совершенно иного: бедность есть порождение несправедливости, и потому она — зло. Таков был официально декларируемый принцип и таков был важный стереотип общественного сознания. В этом официальная советская идеология и стихийное мироощущение людей полностью совпадали. После 1917 г. идеологи западной буржуазии, напуганные мировой революцией бедняков, сдвинулись к социал-демократии. Бедность, особенно крайняя, стала трактоваться как нежелательное,

невыгодное социальное явление. Запад пережил период смягчения нравов, своего рода приступ гуманизма. Ограничение бедности стало рассматриваться как важное условие выхода из тяжелых кризисов.

Об этом много говорил президент США Франклин Д. Рузвельт.

Л. Эрхард в программе послевоенного восстановления ФРГ исходил из таких установок: «Бедность является важнейшим средством, чтобы заставить человека духовно зачехнуть в мелких материальных каждодневных заботах. Такие заботы делают людей все несвободнее, они остаются пленниками своих материальных помыслов и устремлений». Л. Эрхард даже включал гарантию против внезапного обеднения в число фундаментальных прав: «Принцип стабильности цен следует включить в число основных прав человека, и каждый гражданин вправе потребовать от государства его сохранения».

**Распространение бедности.** По оценкам Всемирного банка, общее количество бедных, т.е. живущих менее чем на 2 долл. в день, составляет в мире 2,5–3 млрд человек. В том числе общее количество людей, живущих в чрезвычайной бедности (менее чем на 1 долл. в день), — 1–1,2 млрд. Иными словами, 40–48% населения мира — бедные, а 16–19% — сверхбедные. С 80-х гг. XX в. по начало XXI в. численность людей, живущих в чрезвычайной бедности, сократилась примерно на 200 млн. Это произошло главным образом за счет уменьшения количества сверхбедных в Китае. С начала 90-х гг. проявляется тенденция к сокращению количества сверхбедных в другом многонаселенном государстве — Индии. В то же время в странах Африки южнее Сахары на протяжении последних 20 лет, наоборот, наблюдался постоянный рост численности сверхбедных.

Распределение беднейшего населения по регионам мира за период с 2000 г. не претерпело существенных изменений. Две трети бедноты мира по-прежнему проживают в Восточной и Южной Азии и одна четверть — в Африке южнее Сахары. Большая часть бедного населения сосредоточена в сельских районах развивающихся государств. В отдельных развивающихся странах проблема бедности уже давно достигла критического уровня. Например, в начале XXI в. менее чем на 1 долл. в день вынуждены существовать 76% населения Замбии, 71% — Нигерии, 61% — Мадагаскара, 58% — Танзании, 54% — Гаити.

С начала 90-х гг. XX в. проблема бедности и сверхбедности затронула и бывшие социалистические государства. Так, в Молдавии к категории бедных относится 64%, а к категории сверхбедных — 22% населения, в Монголии соответственно — 75 и 27%. Характерной особенностью экономик всех стран «третьего мира» является их негармоничность в развитии отраслей народного хозяйства, которая объясняется тем, что они не прошли последовательно фазы экономического развития, как до этого сделали развитые страны. Для наименее развитых стран характерно слабое развитие рыночного механизма. Это обусловлено рутинным состоянием сельского хозяйства (занято в среднем 80% самодельного населения, создающего всего 42% валового внутреннего продукта), неразвитостью промышленности, низким покупательным уровнем населения. Национальный капитал по большей части сосредоточен в коммерческой сфере. Однако больше внимания уделяется торговле импортными товарами и отсутствием инвестирования национального производства из-за возможного уровня риска.

В странах «третьего мира» основная масса бедноты проживает в сельской местности из-за недостаточного уровня промышленности. Там чаще всего можно увидеть голодных детей, ободранных стариков (хотя их мало из-за высокой смертности в более молодом возрасте от различных факторов), больных, у которых мало шансов на спасение из-за отсутствия необходимых медикаментов; лачуги, считающиеся жильем, а на деле — небольшие, хлипкие сооружения. Все это самая обычная картина для большой массы населения бедных стран. Недостаток средств для пропитания, удовлетворения естественных нужд делает такие страны особенно жалкими в сравнении с процветающими.

**Что же следует делать, дабы искоренить бедность навсегда?** На протяжении многих лет ученые-экономисты пытались придумать различные методы и способы для преодоления этой проблемы. В первую очередь одним из примеров преодоления бедности можно считать труды А. Смита [3] и Ж. Прудона. Их основной идеей было то, что преодолеть бедность можно только благодаря труду. Если рассматривать пути выхода на современном этапе, то следует отметить мероприятие, проведенное накануне Весенних совещаний Всемирного банка и МВФ, — «Голоса мира в борьбе с бедностью», непосредственное участие в котором приняли президент группы организаций





Всемирного банка Джим Ен Ким и генеральный секретарь Организации Объединенных Наций Пан Ги Мун. Джим Ен Ким заявил: «Люди, живущие менее чем на 1,25 доллара США в день, — это, честно говоря, пятно на нашей совести, и мы собираемся сделать все возможное, чтобы уменьшить их долю в общей численности населения до 3%». Данное мероприятие и более тесное сотрудничество между Всемирным банком и ООН стали апогеем многомесячной кампании Кима, обращенной ко всем людям планеты с тем, чтобы получить ответ на вопрос: «Что необходимо сделать для того, чтобы покончить с бедностью» и учесть эти рекомендации при разработке стратегии действий [4].

Бедность — это глобальная проблема, которая касается всего человечества. Несмотря на то что большая часть бедноты — страны «третьего мира», непосредственную помощь им должны оказывать развитые страны. Необходимо множество различных рациональных подходов в преодолении бедности. Чтобы в какой-то мере изменить существующее положение, развитым странам нужно объединиться для поиска наиболее удачного выхода из этой ситуации. Ведь только совместными усилиями можно будет чего-то добиться [5].

#### **Проблема «феномена» бедности в России.**

В современной России такое социальное явление, как бедность, не имеет определенного статуса. Проблемой бедности в нашем обществе начинают интересоваться, как правило, во время политических кампаний. Зафиксируем тот факт, что в начале 1990-х гг. российская элитарная интеллигенция, представленная сплоченной, но пока еще теневой интеллектуальной бригадой будущих реформаторов (Е. Гайдара и А. Чубайса), сделала вполне определенный философский выбор. Она приняла неолиберальную концепцию человека и общества, а значит, и неолиберальное представление о бедности [6]. Массовое обеднение населения России было хладнокровно предусмотрено в доктрине реформ. Бедность в этой доктрине рассматривалась не как зло, а как полезный социальный механизм. В частности, А. Чубайс достаточно красноречиво писал в своей «теоретической» разработке в марте 1990 г.: «К числу ближайших социальных последствий ускоренной рыночной реформы относятся: общее снижение уровня жизни; рост дифференциации цен и доходов населения; возникновение массовой безработицы. Население должно четко усвоить, что Правительство не гарантирует место работы и уровень жизни, а гарантирует

только саму жизнь. На время проведения реформы (или, по крайней мере, ее решающих этапов) потребуются чрезвычайно антизабастовочное законодательство. Следует ожидать ускоренной институционализации неолиберальной экономико-политической идеологии, политической основой которой станет часть нынешних демократических сил...». В ходе либеральной реформы произошел не сбой, не социальный срыв, а запланированное изменение структуры общества. Сама программа реформы и не предполагала механизмов, предотвращающих обеднение населения.

Мне нравится тезис «борьба с бедностью». Строго говоря, бедность преодолеть нельзя. Она будет всегда и везде. Ни одно общество, даже сверхбогатое, не обходится без этого явления. Реформы 1990-х гг. положили начало доходной дифференциации и появлению масштабной бедности в России. Остальной мир борется с бедностью давно: разрабатываются программы, принимаются нормативные акты и т.д. Борьба то резко возрастает, то затухает. Особенно активно она ведется, когда бедность начинает представлять либо политическую, либо экономическую опасность. В результате реформ в РФ возникла структурная бедность — постоянное состояние значительной части населения. Это социальная проблема, не связанная с личными качествами и трудовыми усилиями людей. ВЦИОМ фиксирует: «В обществе определились устойчивые группы бедных семей, у которых шансов вырваться из бедности практически нет. Это состояние можно обозначить как застойную бедность, углубление бедности». По данным ВЦИОМ, только 10% бедняков могут теоретически повысить свой доход за счет повышения трудовой активности. В России возникла такая ситуация, когда бедность стала угрожать экономическому росту [7].

Следует отметить, что у российского государства появились средства, которые можно направить на борьбу с бедностью. Вопрос: как ими лучше распорядиться, куда направить в первую очередь? В России проблема помощи приобретает дополнительный драматизм по сравнению со странами с развитой рыночной экономикой. Бедность в России — продукт социальной катастрофы, слома, она представляет собой резко неравновесный переходный процесс. В стране, где «структурная бедность» была давно искоренена и, прямо скажем, забыта так, что ее уже никто не боится, массовая бедность буквально «построена» политическими средствами. **Искусственное создание бедности в нашей**





стране — колоссальный эксперимент над обществом и человеком [8]. Он настолько жесток и огромен, что у многих не укладывается в голове: люди не верят, что сброшены в безысходную бедность, считают это каким-то временным «сбоем» в их нормальной жизни — вот кончится это нечто, подобное войне, и все наладится.

Кроме того, в России существует некий специфический феномен — работающие бедные. Во всех нормально развивающихся странах наличие работы не всегда служит гарантом процветания, высокого дохода, но от нищеты спасает. **В России же, даже работая, можно пребывать в бедности. Следует отметить, что большинство работающих бедных приходится на бюджетную сферу (учителя, врачи и т.д.) [9]. При этом происходит резкое повышение заработной платы государственным служащим. Не кощунственно ли это?** Это обстоятельство придает российскому обществу своеобразное политическое звучание. Если во всех странах с развитой рыночной экономикой рынок труда расширяется за счет создания дополнительных рабочих мест и развития малого бизнеса, то в России этого не происходит, что серьезно усложняет борьбу с бедностью. **По оценкам специалистов, масштабы российской бедности колеблются в размере 70% [10]. Не правда, страшный показатель?** Социологи провели опросы, и выяснилось, что в России действительно 70% людей позиционируют себя как бедные.

Пребывание в состоянии бедности уже оказало сильное влияние на экономическое поведение. Например, бедность порождает теневую экономику и придает ей высокую устойчивость тем, что она выгодна и работникам, и работодателям. Но теневая экономика, в свою очередь, сама воспроизводит бедность, в результате чего замыкается порочный круг. Бедность не сводится к сокращению потребления материальных благ (как, например, это произошло в годы Великой Отечественной войны). Бедность — сложная система процессов, приводящих к глубокой перестройке материальной и духовной культуры, причем всего общества, а не только той его части, которая испытывает обеднение. **Если состояние бедности продолжается достаточно долго, то складывается и воспроизводится устойчивый социальный тип и образ жизни бедняка [11]. Бедность — это ловушка, т.е. система порочных кругов, из которых очень трудно вырваться. Для преодоления бедности требуется большая**

**восстановительная программа — возрождение всех главных систем жизнеустройства [12].** Для этого необходимо прежде всего восстановление рационального сознания и мобилизация материально-технических и трудовых ресурсов, а вовсе не «известная сумма денег». Правительство, будучи проникнуто «монетаристским мировоззрением», во главу угла при рассмотрении состояния больших систем ставит проблему денег. Это — гипостазирование, уход от сути. Плохой признак. В критических ситуациях дело решают не деньги, а «реальные» ресурсы — материальные, кадровые и интеллектуальные. Когда король воскликнул: «Коня! Полцарства за коня!», ему был нужен именно конь, а не деньги, равные цене коня на ярмарке.

Более «легкие» и подвижные процессы, породившие бедность в России, — приватизация и изменение типа распределения доходов [13, с. 8–11]. Приватизация лишила подавляющее большинство населения России постоянного источника значительных доходов в виде «дивидендов частичного собственника» от общественной собственности на землю, промышленные и другие предприятия [14]. Эти дивиденды распределялись на уравнительной основе в виде низких цен на главные жизненные блага или даже бесплатное предоставление таких благ (например, жилья). Изменение отношений собственности и устранение права на труд позволило работодателям резко снизить заработную плату. Таким образом, следует отметить, что основным недостатком приватизации по-российски явилось то, что не произошла структурная перестройка экономики, не был реально создан класс свободных собственников; выявилось резкое расслоение на очень богатых (меньшинство) и бедных (подавляющее большинство).

Конечно, в силах государства изменить положение дел и в сфере отношений собственности, и в распределении доходов, и в структуре цен. А это значит — кардинально изменить курс реформ, принципиально отказаться от псевдолиберальной доктрины, активно влиять на процессы в экономике и реально стать социально ориентированным государством. В пределах видимости таких признаков нет, а «читать в сердцах» не имеет смысла. А коль скоро таких признаков нет, то нет и рационального представления о проблеме, а значит, не может быть и рационального плана ее разрешения. Конечно, когда нет врача с его рациональным научным подходом, можно пойти к знахарю или шаману, попробовать одолеть болезнь



наговорами и заклинаниями. Бывает, что это дает психологический эффект, и болезнь отступает, но так случается редко.

Победить бедность без опоры на рациональные методы вряд ли удастся. В данный момент обращаться к рациональным методам власть не желает или не умеет. Это видно уже из того, что полностью игнорируется даже близкий опыт преодоления бедности в собственной стране. В России сегодня нет даже более или менее достоверной «фотографии» бедности, ее «карты». Методы, применяемые для измерения этого явления, малоинформативны [15]. Те данные, которые собирает Росстат, плохо согласуются с данными ВЦИОМ и бюджетными исследованиями международных научных групп. Критерии исчисления прожиточного минимума и определения «черты бедности» размыты; теневые потоки денег, продовольствия и товаров почти не изучаются. В некоторых отношениях социальное положение в России сегодня хуже, чем представляется западными экспертами и российскими социологами, мыслящими в понятиях западной методологии. Вернее, оно не просто хуже, а находится в совсем ином измерении. Негативные социальные результаты реформ измеряются экспертами в привычных индикаторах. Но положение в России подошло к тем критическим точкам, когда эти индикаторы становятся неадекватными. Например, при резком социальном расслоении в принципе утрачивают смысл многие средние величины. Так, показатель среднедушевого дохода, вполне информативный для СССР, ни о чем не говорит, ибо доходы разных групп стали просто несоизмеримы [4].

Можно ли ожидать искоренения проблемы бедности сегодня? Пока что оснований для оптимизма нет. Ведь игнорируется не только советский опыт, полученный в рамках нашей собственной культуры, но и столь уважаемый реформаторами «опыт цивилизованных стран», т.е. Запада [16]. В США имеется большой фонд диссертаций, посвященных исследованию бедности в разных странах и культурах, а также методологии изучения этой проблемы в контексте конкретного опыта программ борьбы с бедностью. Однако никакого выхода в российское «интеллектуальное пространство» это знание не имеет. Попробуйте назвать хотя бы одну книгу на русском языке, где ясно и сжато были бы изложены современные научные представления о бедности, — таких книг нет. Если не

ошибаюсь, нет даже перевода знаменитой книги А. Сена «Политэкономия голода», а ведь она удостоена Нобелевской премии, чего же еще надо нашим интеллектуалам!?

В работах, посвященных бедности, российские эксперты первым делом ссылаются на издания Всемирного банка, например на книгу «Бедность в России: государственная политика и реакция населения» [17]. Но издания этой организации, на которой лежит значительная доля интеллектуальной ответственности за бедность в зависимых странах мира, предельно идеологизированы — как же их можно выбрать в качестве путеводной нити! Есть большая международная организация католической церкви Caritas. Она ведет исключительно широкие и глубокие исследования бедности во всех ее разрезах. Это очень важный для нас, экспертов, материал: не в качестве рецептов, а как урок долгого осмысления и изучения проблемы бедности в конкретной культуре. Руководство этой организации подарило для работы в России целую коллекцию выпущенных под ее эгидой научных трудов и отчетов [18]. Но никакого интереса к современному знанию по проблеме бедности, накопленному в этой организации, в России не проявили ни государственные, ни научные, ни общественные организации [19].

Примерно половина населения России терпит бедствие в результате утраты доступа к самым элементарным условиям существования [20]. По сути, люди внезапно оказались в новой, ранее для них неведомой окружающей среде. Чтобы выжить, требуется срочное получение нового знания, которым эта половина населения не обладает, хотя бы в виде эмпирического опыта. Повернулась ли наука, управляемая теперь «поновому мыслящими людьми», к потребностям этих слоев населения? Ни в коей мере — ни на одном научном форуме об этом никто даже не заикнулся [21]. Мы видим исключительную ориентацию элиты научной интеллигенции на платежеспособный спрос, на потребности только имущей части населения. Зарубежный опыт не дает нам непосредственных указаний и рецептов, но многое в уже наработанной методологии имеет общее значение — а мы к этому знанию почти не прикоснулись [22]...

Возможно, у нас есть знающие специалисты, но их влияния на мышление власти, элиты и широких кругов интеллигенции не чувствуется [23].

Ведь для рационального представления о проблеме важен уже тот факт, что бедность является болезнью общества. Болезнь следует лечить, она не прекращается просто от некоторого улучшения ухода за больным, хотя и это очень важно. Даже такое сравнительно широко известное и отложившееся в памяти проявление бедности, как голод, требует специальных знаний и осторожности для выведения человека из этого состояния [13]. Дайте человеку после длительного голодания просто поесть — это его убьет.

В последнее время общественный интерес к проблеме бедности резко возрос, но не более того. Президент сформулировал задачу по искоренению бедности в течение 4 лет, и СМИ на это отреагировали. Но как Президент и Правительство предполагают вести борьбу с бедностью? Видит нынешняя власть проблему через призму философии неоллиберализма 90-х годов, или она принципиально отходит от постулатов и логики тех времен?

Мне представляется, что бороться с бедностью возможно лишь объединенными усилиями социологов, экономистов, психологов и юристов при поддержке всех ветвей власти: Президента, Правительства и Федерального Собрания.

## Литература

1. Федеральный закон от 24 октября 1997 г. № 134-ФЗ «О прожиточном минимуме в Российской Федерации» (в ред. от 24 июля 2009 г. № 213 ФЗ).
2. Антология экономической классики: в 2 т. М., 1991. Т. 1.
3. Смит А. Исследования о природе и причинах богатства народов. М., 1962.
4. Шевяков А. Ю. Социальное неравенство, бедность и экономический рост // Общество и экономика. 2005. № 3.
5. Сазонова З. И. Многодетные семьи в центральной России // СОЦИС, 2006. № 12. С. 54–64.
6. Федотовская Т. А. Проблема бедности в современной России // Аналитический вестник Совета Федерации ФС РФ. 2009. № 20.
7. Рывкина Р. Социальные неравенства и отношение к ним населения. // Общественные науки и современность. 2005. № 6.
8. Блинов А. О. Нравственная экономика и модернизация // Вестник Алтайской академии и права. 2010. № 18.
9. Рывкина Р. В. Социальная справедливость и общественное мнение // Свободная мысль. 2005. № 10.
10. Жеребий В. М., Римашевская Н. М. Проблема борьбы с бедностью в разработках зарубежных правительственных и международных организаций // Бедность: взгляд ученых на проблему / под ред. М. А. Жожиной. М., 2006.
11. Жеребин В. М., Алексеева О., Болдышева Н. Жизненные ресурсы семьи. // Народонаселение. 2005. № 3.
12. Блинов А. О., Яновский В. В. Российский экономический кризис: нравственный аспект // Управленческое консультирование. 2013. № 3.
13. Римашевская Н. М. О проблеме преодоления бедности и неравенства. // Экономическая наука современной России. 2005. № 3.
14. Овчарова Л. М. Бедность в России // Мир в России. 2001.
15. Доходы и социальные услуги: неравенство, уязвимость, бедность. М.: НИСП, Издательский дом ГУ-ВШЭ, 2005.
16. Гидденс Э. Стратификация и классовая структура // Социологические исследования. 1992. № 11.
17. Бедность в России: Государственная политика и реакция населения / Ин-т экон. развития Всемирного банка // под ред. Джени Кругман. Всемирный банк, 1998.
18. Жукова Л. А. Основные направления работы Мин-ва РК по соц. вопросам в современных условиях. Человек как объект соц-психол. работы: Материалы науч. тр. республик. науч.—практич. конференции. Сыктывкар, 2006. С. 95–103.
19. Кравченко А. И. Социология: Учеб. для вузов. СПб.: Питер, 2006.
20. Бочкарева В. К. Качество трудовых ресурсов и уровень жизни населения в регионах России // ВЦУЖ. 2005. № 5.
21. Воронкова О. В. Подходы к определению и измерению бедности // Экономический вестник Ростовского государственного университета. 2007. Т. 5. № 3. С. 147–154.
22. Овчарова Л. М. Профиль российской бедности // Информационный бюллетень Центра демографии и экологии человека Института народнохозяйственного прогнозирования РАН «Население и общество». 2005. № 89.
23. Римашевская Н. М. Бедность и маргинализация населения // СОЦИС. 2005. № 4. С. 2–4.



# Теория государства в российской экономической науке XX и XXI вв.: интеллектуальные традиции и современные проблемы (часть 1)

**КАРАМОВА О.В.**

*канд. экон. наук, доцент кафедры «Микроэкономика»*

*Финансового университета*

**E-mail:** *lelia\_apa@mail.ru*

**Аннотация.** В статье рассматриваются вопросы теории государства в российской экономической науке в советский период и в условиях формирования социальной рыночной экономики в конце XX в. по настоящий период. Проведен анализ развития теории государства в российской науке с позиций взаимодействия субъекта и объекта познания. На основе конструктивно-позитивного метода сформулирована концепция «твердого ядра» теории государства в дискурсе российской экономической науки.

**Ключевые слова:** теория государства, российская экономическая наука, субъект и объект научного познания, «Твердое ядро» теории государства, методология, онтология.

## The theory of the state in Russian economic science in XX–XXI centuries: intellectual traditions and modern problems (part 1)

**KARAMOVA O. V.**

*Candidate of Economics, Assistant Professor*

*Financial University Under the Government of The Russian Federation*

**Abstract.** The article reviews the issues of the theory of the state in Russian economic science in Soviet period and under conditions of social market economy formation since the end of XX century to nowadays. The author analyzes of theory of state evolution in Russian science from the viewpoint of reciprocal actions of object and subject of knowledge. Using positive-constructive method the author formulates the concept of «solid nucleus» of the theory of the state in Russian economic science discourse.

**Keywords:** The theory of the state, Russian economic science, subject and object of scientific knowledge, «solid nucleus» of the theory of the state, methodology, ontology.

**Р**ассуждая о теории государства в политической экономии социализма, трудно выделить проблемы, которые не касались бы государства, его регулирующих функций, государственной собственности и экономической политики. Становление теории государства осуществлялось постепенно, вместе с достижением зрелости политической экономии социализма как науки. Задача нашего исследования заключается в том, чтобы доказать, что формирование

теории государства в политической экономии социализма происходило в соответствии с общими закономерностями экономической науки и особенными чертами российского социально-этического дискурса. Нами исследуются те направления политической экономии, которые в большей степени затрагивают проблемы социалистического государства как экономического субъекта и являются наиболее значимыми с точки зрения достигнутых результатов.



На начальном этапе формирования теории государства в политической экономии социализма произошло смешение понятий, с одной стороны, регулирующей деятельности государственного аппарата, а с другой стороны, экономических объективных законов социализма. Всеобъемлющая и главенствующая роль государства при построении социализма привела к тому, что в экономической науке государство отождествлялось со всей экономикой. Н. И. Бухарин в работе «Экономика переходного периода» (1920 г.) выразил свое понимание государственного воздействия на экономику при «общественном хозяйстве» на основе «сознательно проводимого плана», в отличие от «слепых законов рынка и конкуренции» [1]. Г. М. Кржижановский в 1921 г. говорил о преувеличении возможностей государства и «безмолвном предположении», что «государственная власть является какой-то чудотворной силой», созданной для «удовлетворения потребностей страны в любых пропорциях» [2]. Л. М. Гатовский считал, что «изучение советского хозяйства» было «немыслимо вне изучения экономической политики», так как «через экономическую политику и осуществляется построение социализма» [3]. Современный исследователь, профессор М. Дафермос пишет, что «воздействие, которое оказывало социалистическое государство на экономические процессы», приводило к созданию видимости того, «будто государственный аппарат становится частью производственных отношений», в результате чего произошло «смешение двух внутренне связанных, но относительно самостоятельных сфер» — экономической и политической [4].

Ряд советских экономистов — В. В. Новожилов, Л. И. Юровский, И. К. Дашковский, Н. Д. Кондратьев, В. А. Базаров, В. Я. Железнов, М. Г. Бронский в середине 1920-х гг. выступили против чрезмерного государственного регулирования экономики. В. В. Новожилов, наиболее последовательный сторонник соединения государственного и рыночного механизма, писал о необходимости «дополнить мощь стихии зрением сознательного регулирования» [5]. В 60-х гг. XX в. теория государства развивалась в процессе дискуссии об экономических показателях, новом хозяйственном механизме, планомерной организации социалистической экономики, экономических инструментах государственного регулирования в виде хозяйственного расчета

и материального стимулирования. В дискуссиях приняли участие экономисты — практики и ученые, среди которых следует выделить Л. Б. Альтера, М. З. Бора, Л. М. Гатовского, Е. Г. Либермана, В. С. Немчинова. В это время усилилась тенденция формирования двух направлений в политической экономии с разными теоретическими подходами к государству. Разногласия между двумя направлениями экономистов заключались в том, что одни возлагали на экономический центр задачи формирования и поддержания не только важнейших макроэкономических пропорций народнохозяйственного комплекса, но и микропропорций — внутриотраслевых, регионального значения, на уровне отдельного предприятия. Метод реализации заключался в детальных плановых заданиях по объемно-номенклатурным заданиям.

Экономисты другого направления считали возможным поддержание пропорциональности в экономике при помощи экономических стимулов и агрегированных экономических показателей, важнейшим из которых считалась рентабельность (В. С. Немчинов, В. Г. Либерман, Б. М. Сухаревский, Г. А. Кулагин, В. А. Трапезников). Идею государственного управления при помощи экономических методов, а не только административных, развивал Е. Г. Либерман [6, 7]. Его статья «План, прибыль, премия» [8], опубликованная в газете «Правда» 9 сентября 1962 г., послужила началом научной дискуссии о совершенствовании государственного регулирования, планирования. В рамках научных обсуждений затрагивались проблемы взаимоотношений предприятий с государством, способы планирования, вопросы оценки и поощрения производственных коллективов.

Большой вклад в развитие теории государства в 60-х гг. внес академик, выдающийся советский ученый В. С. Немчинов [9]. В его работах были раскрыты вопросы государственного планомерного управления народным хозяйством с учетом реальной практики, на основе сформировавшегося взаимодействия между участниками хозяйственного процесса. В. С. Немчинов разработал проблему «хозрасчетной системы планирования». Как выдающийся статистик, он развивал идею применения математических методов в планировании и писал в 1963 г. о том, что государство через планирование призвано обеспечить «народному хозяйству и всем его





звеньям» главную «плановую цель и постоянную плановую ориентировку» [10, с. 7]. Задача государства как главного экономического центра заключается в планировании конечного результата, а не администрировании промежуточных заданий. В.С. Немчинов считал, что «централизованный план» должен выступать в «форме хозяйственного договора», переходя от «плана-задания» к «плану-заказу» [9, с.74–78], и содержать «лишь стратегические и наиболее важные плановые показатели» [10, с. 42].

Результатами дискуссии того времени стали осмысление сформировавшихся методов государственного планового управления и разработка предложений по совершенствованию механизма реализации планового управления, которые легли в основу экономической реформы 1965 г., а также превалирование экономических методов управления над административными, получение предприятиями большей самостоятельности в связи с введением хозрасчета. Основным плановым показателем для предприятий стала не валовая, а реализованная продукция.

В 1970-х гг. в теории государства политической экономии окончательно сформировались два основных направления. В современных научных исследованиях дается их разная оценка. Ю.Я. Ольсевич эволюцию политической экономии социализма 60–70-х гг. видит в двух направлениях — «официальном» и «теневом». К «официальному» направлению он относит концепцию «развитого социализма», «антитоварную» концепцию и СОФЭ (Систему оптимального функционирования экономики) в виде «конструктивной политической экономии» [11, с. 582–584], которые были призваны «обосновать неизбежность хозяйственного централизма» и «не претендовали на теоретическую чистоту», а носили «инструментальный», прагматический характер. Ко второму «теневому» или «полуофициальному» направлению Ю.Я. Ольсевич причисляет теорию «рыночного социализма» [11, с. 555].

Известный экономист В.А. Мау также выделяет в политической экономии два направления. В качестве первого — абстрактную политэкономия, в качестве второго — концепцию «хозяйственного механизма». В.А. Мау связывает абстрактную политэкономия с «административно-тоталитарной моделью», а направление «совершенствования хозяйственного

механизма» — с «реальной планомерностью» и прогрессивной моделью социализма, основанной на экономической реформе [12].

Мы предлагаем также выделить два направления в теории государства политической экономии социализма: «теоретически-объективное» и «практически-релятивистское». Первое, «теоретически-объективное» направление теории государства политической экономии социализма можно рассмотреть с позиций натурцентристской метапарадигмы. Методологический научный арсенал марксизма, натурцентризма нацелен на открытие объективных законов социалистической экономики, подобных естественным законам. Жесткий детерминизм, каузальный метод, ортодоксальность этого направления проявились в разработке модели государственного регулирования, наиболее приближенной к научным идеалам социалистической экономики. Механистические научные идеалы классической науки подталкивали к аналогиям с механизмом, закрытыми системами. Преувеличивая и фетишизируя действие объективных экономических законов, «теоретически-объективное» направление связывало деятельность государства с абсолютной централизацией, обобществлением средств производства в рамках всей экономики. Экономическая деятельность государства рассматривалась как реализация законов социалистической экономики при помощи использования административных, жестких, вертикально выстроенных инструментов управления. Государство изучалось как носитель экономических интересов всего общества. Тем не менее благодаря этому направлению изучались и теоретически разрабатывались законы, присутствующие только социалистической модели государственного регулирования — закон планомерного и пропорционального развития, основной закон социализма, экономико-математические модели оптимального управления (СОФЭ).

В 1970-х гг. «теоретически-объективное» направление теории государства развивалось в рамках исследований системы категорий и объективных экономических законов, среди которых были планомерность, основной экономический закон, поиск исходного производственного отношения социализма. Одной из распространенных теоретических систем производственных отношений стала концепция, разрабатываемая учеными МГУ (школа



профессора Н. А. Цаголова). Она внесла вклад в развитие экономического закона планомерно и пропорционального развития, разработав логическую концепцию социализма, в качестве исходного звена которой принималась планомерность<sup>1</sup>. Концепция строилась на основе марксистских методов восхождения от абстрактного к конкретному, от простого к сложному. Для «теоретически объективного» направления были характерны этические и идеологические принципы социалистического общества, которые ставились выше экономического благополучия и «экономизма». Идеализация человеческих отношений в свете коммунистического романтизма была присуща горячо убежденным экономистам, ставшим участниками строительства «нового мира». Сквозь призму этической составляющей социалистического общества роль государства виделась в формировании «нового человека». Второе направление теории государства в политэкономии социализма — «практически-релятивистское» — связано, с нашей точки зрения, с методологическими подходами, соответствующими неоклассическому этапу развития науки. Второе направление было ориентировано на изучение меняющейся хозяйственной практики, гибких форм проявления экономических закономерностей. В методологическом арсенале появились подходы, основанные на разных средствах познания, к которым можно отнести вероятностные, поведенческие методы. Второе направление, изучая формы проявления законов в виде реальной практики, признавало необходимость применения экономических инструментов государственного регулирования, использование экономических интересов и стимулов в управлении экономикой в противовес идеологическим и административным методам.

В 1980-е гг. теория государства в условиях политики демократизации и гласности эпохи «перестройки» развивалась в первую очередь в рамках рыночного социализма или, в соответствии с нашей терминологией, «релятивистски-практического» направления. Для него было характерно использование эмпирически-статистического, ценностного подхода

<sup>1</sup> По аналогии с методологией К. Маркса в «Капитале», в которой за исходное отношение или исходную «клеточку» принимался товар.

наряду с марксистским методом. Как отмечает С. В. Афанасьев: «Впервые за многие десятилетия во второй половине 80-х годов российские ученые (В. Е. Алтухов, А. В. Бачурин, С. С. Дзасаров, В. Я. Ельмеев, Н. Д. Колесов, В. В. Куликов, В. К. Черняк) заговорили о наличии в экономической системе социализма *основного противоречия*» [13]. «Экономические реформы Горбачева — Рыжкова» с 1987 г. вскрыли «все дотопле подавлявшиеся противоречия государственного социализма» [11, с. 585]. В экономической науке появляется новая модель «демократического рыночного социализма». В центре внимания экономической науки о проблеме государства оказались вопросы преобразования государственной собственности, появление разных форм коллективной собственности социалистических предприятий, а также кооперативной собственности. Происходило теоретическое осмысление рыночных инструментов регулирования и в этой связи расширения экономической самостоятельности и ответственности социалистических предприятий. Вопросы изменения методов государственного планирования, финансовой, банковской политики развивали Л. И. Абалкин, Е. Т. Гайдар, Д. В. Валовой, В. В. Герасценко, С. Ю. Глазьев, Д. С. Львов, Ю. Я. Ольсевич, Ю. М. Осипов, Г. Х. Попов, Е. Г. Ясин, Н. П. Шмелев, С. О. Шохин.

В экономической реформе начала 1990-х гг. победила концепция защитников наиболее радикального курса рыночного реформирования. Преобладал интерес к неоклассическим и либерально-экономическим течениям, проблемы государственного регулирования рассматривались в основном с позиций ограничения, сужения роли и функций государства в экономике. Однако в этот же период в отечественной экономической науке начали зарождаться самобытные концепции государства.

Как считает Ю. Я. Ольсевич, «политическая экономия социализма умерла после провозглашения демократизации и гласности, когда пришлось раскрыть реальную структуру и цели государственного социализма» [11, с. 586]. В современной историко-экономической науке распространена критическая оценка достижений экономической науки и практики социализма [13, с. 144]. В политэкономии социализма были разработаны основы самобытной отечественной теории государства. Основными характерными



чертами теории государства в политической экономии социализма стали:

- метод холизма;
- анализ на долговременных временных горизонтах;
- системное изучение государства в аспекте социально-экономических функций, не узкого «экономизма»;
- антропоцентризм.

Применение эволюционно-бифуркационно-го подхода к анализу становления теории государства в политической экономии социализма подводит нас к выводу о возникновении уникального, совершенно нового взаимодействия субъекта исследования с объектом исследования в условиях социалистического развития. В.А. Мау отмечает: «Существенным может быть и обратное влияние политэкономических исследований на ход общественного прогресса», что особенно проявляется в «переломные моменты, когда происходит выбор путей дальнейшего движения социальной системы» [12, с. 11]. Советские экономисты (субъекты познания) были поставлены перед необходимостью научного осмысления явления, с которым впервые столкнулось человечество на уровне макроэкономики. Роль государства в экономике эволюционировала под воздействием концептуальных подходов к государственному регулированию. В этом концептуальном осмыслении государства (объекта научного познания) участвовали государственные работники, руководители, экономисты. Объект научного познания, которым было государство, стал непосредственно зависеть от субъекта познания, в качестве которого выступали экономисты — теоретики и практики. Не следует преувеличивать влияния научного общества на экономическую государственную политику, поскольку она зависела от политической модели устройства социалистического государства, внутренних законов иерархически организованной административно-командной системы, программы партии, внутрипартийной борьбы, внешнеполитической обстановки, личностных характеристик партийных лидеров и многого другого. Тем не менее не следует преуменьшать влияния на разработчиков государственной экономической политики господствующей научной парадигмы, научной картины мира, доминирующей мировоззренческой идеи. Марксистская парадигма предполагала

научную картину мира в виде исторически сменяемых общественных формаций, в соединении исторического и логического анализа, что стало важным непреходящим научным достижением. Современная экономическая наука в настоящий период страдает, как нам представляется, неисторической абсолютизацией преимуществ рыночного механизма экономического регулирования. В предмет научного исследования, к сожалению, не попадают зарождающиеся ростки будущего хозяйственного механизма, который со временем придет на смену рыночной экономике. Доминирующей мировоззренческой идеей марксизма была и остается борьба как проявление законов материалистической диалектики, единства и борьбы противоположностей. В марксистском объяснении исторического прогресса движущей силой является классовая борьба. В соответствии с общей закономерностью науки на классическом этапе, когда возник марксизм, преобладал объективистский тип научного мышления. Марксистская научная картина человеческого прогресса основана на объективном, всеобщем законе смен экономических формаций и линейно-прогрессивном типе человеческого развития, заключающемся в predetermined прохождении народов по пяти ступеням экономических формаций, в направлении от капитализма к социализму и коммунизму. Мировоззренческая и научная идея марксизма, заключающаяся в том, что социализм является более прогрессивной и высокой ступенью развития человечества, стала очень привлекательной для социально угнетенной части российского общества, которая составляла подавляющее большинство.

Таким образом, в период становления и развития политической экономии социализма возникла ситуация небывалого до сих пор в мировой экономической науке влияния субъекта исследования на объект исследования, и в большей степени эта ситуация проявилась в теории государства. Научное мировое сообщество ощутит подобный феномен только в конце XX в. и начнет изучать его в полной мере на постнеклассическом этапе развития науки. Российские экономисты первыми приняли на себя этот вызов и начали научное осмысление динамично развивающейся социально-экономической практики как открытой системы. Теория государства в политической экономии социализма

была, с одной стороны, основана на общих законах экономической науки, с другой — содержала характерные особенности социально-экономического дискурса российской экономической науки.

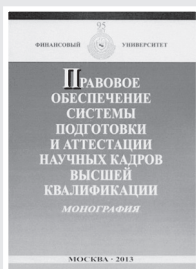
Кризис теории государства в политэкономии социализма был связан с кризисом экономической науки социализма, вызванным крушением социалистической системы в нашей стране. Недостатком политэкономии социализма как «классической науки» было «отбрасывание случайностей как чего-то малозначимого на магистральном пути причинно-следственных связей», что приводило к признанию широких возможностей государственного регулирования. «Однако действительность во многом противоречила такому подходу, усугубляя расхождение между методологией и теорией, с одной стороны, и практикой — с другой» [14].

## ЛИТЕРАТУРА

1. Бухарин Н.И. Экономика переходного периода. — М., 1920.
2. Кржижановский Г.М. Хозяйственные проблемы РСФСР и работы Государственной общеплановой комиссии. — М. — Л.: Сочинения, 1934. Т. 2. С. 103.
3. Гатовский Л.М. Вопросы развития политической экономии социализма. — М.: Наука, 1979. С. 47.
4. Дафермос М. Политическая экономия социализма: история и реальность. // Международная логико-историческая школа // URL: <http://ilhs.narod.ru/vip26.htm>.
5. Новожилов В.В. Недостаток товаров // Вестник финансов. 1926. № 2.
6. Либерман Е.Г. Об экономических рычагах выполнения плана промышленностью СССР // Коммунист. 1959. № 1.
7. Либерман Е.Г. Хозрасчет и материальное поощрение работников промышленности // Вопросы экономики. 1955. № 6.
8. Либерман Е.Г. План, прибыль, премия // Правда, 09.09.1962.
9. Немчинов В.С. Социалистическое хозяйство и планирование производства // Коммунист. 1964. № 5.
10. Немчинов В.С. О дальнейшем совершенствовании планирования и управления народным хозяйством. — М.: Экономика, 1963. С. 7.
11. Ольсевич Ю.Я. Группы властвующей номенклатуры и направления экономической мысли / История экономических учений (современный этап): Учебник / под общ. ред. А.Г. Худокормова. — М.: ИНФРА-М, 2009. С. 582–584.
12. Мау В.А. В поисках планомерности: из истории развития советской экономической мысли конца 30-х — начала 60-х годов. — М.: Наука, 1990. С. 156–157.
13. Афанасьев С.В. Концепции государственного регулирования экономики: исторический опыт США, Германии и России (XIX–XX вв.): Монография. — М.: ЭКОН, 2004.
14. Серегина С.Ф. Государство и экономика: анализ взаимодействия в свете теории самоорганизации. — М.: МГУ, ИВЦ «Маркетинг». 2001.

## КНИЖНАЯ ПОЛКА

### НОВИНКИ ИЗДАТЕЛЬСТВА ФИНУНИВЕРСИТЕТА



**Правовое обеспечение системы подготовки и аттестации научных кадров высшей квалификации.** Монография. Под ред. д-ра экон. наук, проф. А.Г. Грязновой. М.: Финансовый университет, 2013. 224 с. ISBN 978-5-7942-1080-4

Монография представляет собой анализ проблем правового регулирования вопросов подготовки научных и педагогических кадров высшей квалификации на трех уровнях: международном, региональном и национальном. Намечены основные тенденции совершенствования законодательства о порядке присуждения ученых степеней в современной России с учетом исторического опыта. Издание адресовано научным работникам, преподавателям, аспирантам, студентам. Монография подготовлена с использованием СПС КонсультантПлюс.



# С.А. Первушин — экономист, статистик, социолог

**БОРИС АЛЕКСЕЕВИЧ МЯСОЕДОВ**

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

## Economic Legacy. S.A. Pervushin — economist, statistician, sociologist

**BORIS ALEKSEEVICH MYASOYEDOV**

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

**В**озвращение в научный оборот игнорированного на протяжении весьма длительного периода отечественной истории наследия ныне забытых, в свое время подвергшихся сталинским репрессиям ученых, ярких представителей общественных наук 1920-х гг. позволяет оценить их подлинный вклад в экономическую теорию. И здесь нельзя не упомянуть выдающегося экономиста, статистика и социолога С.А. Первушина, вполне заслуживающего воскрешения из небытия.

### Биография

Сергей Алексеевич Первушин родился в 1888 г. В 1906 г. окончил 5-ю Московскую гимназию с золотой медалью. Затем учился в Московском университете и получил в 1910 г. диплом I степени по экономическому отделению юридического факультета. По окончании университета С.А. Первушин был оставлен при кафедре политической экономии и статистики для подготовки к научной деятельности. В 1913 г. он занял должность приват-доцента Московского университета, а в 1918 г. — профессора.

В 1919–1921 гг. С.П. Первушин работал в качестве заведующего научным отделом библиотеки Румянцевского музея. В 1920-е гг. преподавал в МГУ на кафедре политической экономии и статистики, был профессором кафедры политической экономии и статистики юридического факультета (1918–1919), профессором кафедры экономической статистики (1921–1925) факультета общественных наук Московского университета. Он преподавал также в Институте народного хозяйства.

В первые послереволюционные годы Сергей Алексеевич возглавил подотдел индексов и цен ЦСУ. На протяжении восьми лет (1922–1930) он был заместителем председателя секции конъюнктуры Госплана СССР. Однако столь блестящая научная и общественная карьера внезапно оборвалась: в начале 1930-х гг. С.А. Первушин был осужден на 5 лет. После возвращения из ссылки в Казахстан он стал заниматься исследованиями экономических проблем добычи цветных металлов и цветной металлургии и защитил диссертацию кандидата геолого-минералогических наук в Казанском государственном университете. В этой новой для него области науки, в которой он затем проработал более 30 лет, Сергей Алексеевич вскоре стал авторитетным специалистом-экономистом и защитил докторскую диссертацию. С 1945 по 1962 г. он возглавлял кафедру экономики промышленности Московского института цветных металлов и золота. В 1960 г. С.А. Первушин был удостоен звания заслуженного деятеля науки РСФСР. Как один из виднейших экономистов-статистиков в течение многих лет он был членом экспертной комиссии ВАКа.

Сергей Алексеевич скончался 8 февраля 1966 г. и был похоронен в Москве на Ваганьковском кладбище.

### Первушин как ученый

Круг научных интересов С.А. Первушина был очень широк и включал теорию статистического метода, конъюнктурные обзоры, бюджетные исследования, проблемы экономической динами-





ки, исследования в области экономики цветной металлургии.

Будучи еще студентом, Сергей Алексеевич написал и издал книгу «Влияние урожаев в связи с другими экономическими факторами на потребление спиртных напитков в России. С шестью диаграммами», вышедшую под редакцией и с предисловием Н. А. Каблукова [1]. На книгу откликнулся рецензией В. К. Дмитриев («Критические исследования о потреблении алкоголя в России»). Он разработал теорию статистического метода, т. е. «метода вероятности в применении к массовым явлениям», и обосновал его приложение к проблемам потребления алкоголя в России. Алкогольная тема в эти годы трактуется им как «одна из самых трудных задач социологии». Причем он противопоставлял ее теории М. И. Туган-Барановского [2] и в целом защищал построения молодого С. А. Первушина, до сих пор сохранившие актуальность в методологическом отношении. Сергей Алексеевич посвятил этой теме в 1909–1911 гг. ряд работ: «Влияние урожаев на потребление спиртных напитков в России» [3], «Очерки по теории массового алкоголизма» [4], «Опыт теории массового алкоголизма в связи с теорией потребностей. К вопросу о построении теории алкоголизма как массового явления» [5]. С. А. Первушиным были введены в научный оборот социологические понятия «потребление алкоголя», «пьянство» и «алкоголизм». Им была предложена классификация алкопотребления: «столовое» потребление («для здоровья», «для аппетита»), присущее преимущественно высшим слоям общества; «обрядовое» — ритуальное, в соответствии с обычаем, наиболее распространенное среди крестьян; «наркотическое» — с целью забыться, отвлечься от тягот и забот, преобладающее в рабочей среде. С. А. Первушин считал, что в зависимости от типа потребления алкоголя должна различаться и тактика его профилактики. Современные ученые считают его одним из первых российских исследователей социальных аспектов проблемы алкоголизма, создателем теории «массового алкоголизма», называют третьим в ряду русских социологов начала XX в. (первые два — П. А. Сорокин и К. М. Тахтарев), которые считали, что социология должна выделиться в самостоятельную науку.

В последующие годы молодой ученый публикует ряд работ, посвященных преимущественно проблемам потребления и цен. В 1910–1917 гг.

в «Трудах статистико-экономического отдела Московского земства» и отдельными изданиями были опубликованы работы Сергея Алексеевича по вопросам статистики бюджетов и постановки бюджетных исследований, а в 1917 г. — работа «Влияние дороговизны и подъема цен на народное потребление в военные годы 1914–1916». В этот период С. А. Первушин вел научную полемику с А. В. Чаиновым по проблемам бюджетных исследований в работах «К вопросу о постановке бюджетных исследований: Две приходно-расходные записи крестьян Московского уезда» [6], «Из области методологии бюджетных исследований» [7]. А. В. Чаинов ответил на выдвигаемые С. А. Первушиным положения в статьях «Из области методологии бюджетных исследований (по поводу критических работ С. А. Первушина)», «Мера точности бюджетных данных (Ответ С. А. Первушину)».

В первые послереволюционные годы научные интересы С. А. Первушина сосредоточились на проблемах собирания и обработки цен, анализа их динамики и вычисления индексов. Сергей Алексеевич обрабатывает огромный накопившийся материал о ценах и публикует в «Вестнике статистики» важные работы о движении вольных цен в 1917–1921 гг. и о движении цен в 1921–1922 гг. Несколько позже Сергей Алексеевич обращается к исследованию новых для того времени вопросов хозяйственной конъюнктуры. В 1921–1923 гг. в том же «Вестнике статистики» (в книгах X, XII и XIV) регулярно появляются его обзоры конъюнктуры мирового хозяйства. Будучи заместителем председателя секции конъюнктуры Госплана СССР, он организовал систематический сбор обширного материала для текущего анализа состояния конъюнктуры народного хозяйства, был автором регулярных конъюнктурных обзоров. В 1925 г. вышла в свет его книга «Хозяйственная конъюнктура (Введение в изучение динамики русского народного хозяйства)» [8] — первая обобщающая теоретическая работа по этому вопросу. Н. Д. Кондратьев написал рецензию на эту книгу [9].

В журнале «Экономическое обозрение» С. А. Первушин с группой частных исследователей опубликовал более 30 годовых и квартальных обзоров конъюнктуры народного хозяйства СССР за 1921–1930 гг. На эти экономические обзоры обратил внимание глава правительства В. И. Ленин. В своем письме управляющему



Центральным статистическим управлением П. И. Попову он отмечал, что «вся организация ЦСУ неправильна. По текущей промышленной статистике мне ... доставили сведения устарелые и доставили *multa non multum* — много по объему, мало по содержанию! ...» Он сообщил, что полные сведения получил из публикаций в указанном журнале. ЦСУ, по его мнению, отставало от частной группы литераторов и «есть образец бюрократического учреждения... Ежемесячно в СТО ЦСУ должно представлять — и обязательно раньше прессы — предварительные итоги по главным вопросам народного хозяйства (с обязательным сравнением с предыдущим годом). Эти главные вопросы, главные цифры, как входящие в «число-показатель», так и не входящие в него, должны быть выработаны немедленно».

В 1920-е годы отечественной статистикой был накоплен богатый опыт в области исчисления сводных экономических показателей. В 1921–1922 гг. ЦСУ начало рассчитывать индекс промышленной продукции по формуле средней арифметической взвешенной. Весами служили объемы продукции, исчисленные в сопоставимых ценах 1913 г., что вызвало справедливую критику со стороны противников данного метода. Среди них был Я. П. Герчук, разработавший индекс физического объема промышленного производства совместно с другими сотрудниками Конъюнктурного института (М. В. Игнатьевым, А. А. Конюсом, Н. С. Четвериковым и Н. Н. Шапошниковым). Еще одним отечественным индексом динамики народного хозяйства, более широким по спектру применения, стал «тотальный показатель» С. А. Первушина.

Сергей Алексеевич Первушин был автором забытых в советский период работ по политической экономии, социологии, статистике потребления, цен, проблемам крестьянского хозяйства, методологии бюджетных обследований, конъюнктуре русского и мирового хозяйства. Он принимал активное участие в обсуждениях кондратьевских экономических работ, был одним из главных оппонентов Н. Д. Кондратьева в вопросах о циклах экономики. При этом они поддерживали уважительные отношения друг с другом, несмотря на расхождение взглядов по отдельным вопросам. Исследования кризисов, конъюнктуры и экономической динамики содержатся в трудах С. А. Первушина, посвященных теории кризисов М. И. Туган-Барановского, исследованию

иррегулярных колебаний статистических рядов, теории «сближения конъюнктур».

На истории научных дискуссий по указанной проблематике следует остановиться особо. 8 февраля 1924 г. С. А. Первушин прочитал доклад «К вопросу о методах изучения хозяйственной конъюнктуры СССР» в Институте экономики МГУ. Выступления в прениях по его докладу были опубликованы в журнале «Социалистическое хозяйство» (1924) [10].

В марте 1924 г. Н. Д. Кондратьев выступил с докладом, посвященным экономической статике, динамике и конъюнктуре, также в Институте экономики Московского государственного университета [11]. На базе доклада в журнале «Социалистическое хозяйство» была опубликована статья, в которой автор учел некоторые замечания, высказанные в ходе его обсуждения. Н. Д. Кондратьев впервые в развернутом виде сформулировал принципы нового в то время направления исследований — экономической динамики, определил его основные понятия, показал единство и различие статического и динамического подходов к анализу явлений хозяйственной жизни, а также место конъюнктурных исследований в разработке проблем экономической динамики. Докладчик обратился к важнейшим проблемам научного познания применительно к экономическим явлениям, подробно разработанным им в дальнейшем в статье «Проблема предвидения».

Доклад примечателен и тем, что в нем содержится программа исследования динамических закономерностей, исключительно важная для понимания творческих замыслов ученого. Н. Д. Кондратьев, формулируя свой план исследований, основывался на выделении двух качественно разнородных групп конъюнктурных процессов: с одной стороны, обратимых, волнообразных процессов, с другой — необратимых, эволюционных, в которых выражалось поступательное развитие производительных сил. Приведем выдержку из его доклада:

«1. Термин *конъюнктура* принадлежит в настоящее время к числу наиболее популярных и употребляется очень часто. Однако необходимо признать, что понятие, обозначаемое этим термином, до сих пор сколько-нибудь точно не определено. Такое положение с термином «конъюнктура» ненормально. Необходимо или установить, что не существует понятия, которое



можно обозначать этим термином, и тогда исключить последний из научного употребления, или установить, что такое понятие существует, и тогда достаточно ясно определить его. Мы полагаем, что понятие, которое следует обозначать термином «конъюнктура», существует, и в данной работе делаем попытку определить это понятие.

Однако, как будет ясно из дальнейшего, понятие конъюнктуры представляет из себя видовое понятие по отношению к более общему, родовому понятию *экономической динамики*. Поэтому определение понятия конъюнктуры предполагает уже определение понятия *экономической динамики*. Но понятие *экономической динамики* в свою очередь можно установить лишь в связи с понятием *экономической статики*. В силу сказанного в целом задача настоящей работы сводится к попытке установить три понятия: *экономической статики*, *динамики* и *конъюнктуры*.

2. Конкретная социально-экономическая действительность, как она дана нам в опыте, изменчива, многообразна и сложна. Эти свойства *экономической действительности* являются основными причинами сложного характера научного познания ее. И если, тем не менее, научное познание этой действительности все же возможно и обнаруживает известные успехи, то лишь потому, что наука аналитически разлагает конкретную действительность на более простые и однородные элементы и лишь затем дает их синтез. Всякая научная теория неизбежно связана с указанным упрощением конкретной действительности. То же самое мы должны, конечно, сказать и относительно *статической* и *динамической теории экономической действительности*.

Ниже мы займемся более подробной и точной характеристикой этих двух видов теоретического подхода к изучению *экономической действительности*. Пока же дадим самое общее и предварительное представление о них.

Под *статической* мы понимаем теорию, которая рассматривает *экономические явления* по существу, вне категории изменения их во времени. Наоборот, под *динамической* мы понимаем ту теорию, которая изучает *экономические явления* в процессе их изменения во времени. В соответствии с этим для *статической точки зрения* на *экономическую действительность* особенно характерной является концепция равновесия

взаимно связанных между собою элементов этой действительности. Наоборот, для *динамической точки зрения* наиболее характерной будет концепция процесса изменений *экономических элементов* и их связей.

Руководясь такими предварительными понятиями *экономической статики* и *динамики*, мы можем теперь показать, что, с одной стороны, современная *экономическая наука* имеет по преимуществу *статический характер*, с другой стороны, она все более приходит к осознанию необходимости развития *динамической теории*.

Вот как ответил С. А. Первушин: «Как правильно отмечает докладчик, теоретики, исследователи хозяйственной конъюнктуры почти не останавливались на вопросе об *экономическом понятии конъюнктуры* и до сих пор этот вопрос остался мало освещенным. Даже в таких классических трудах, как исследования Митчелла, Афталиона, Шпитгофа, мы не находим никакого точного научного ответа на вопрос о том, что такое конъюнктура.

Поэтому попытку Н. Д. Кондратьева разобраться в этом вопросе я горячо приветствую. Вполне согласен я также с докладчиком, что понятие *экономической конъюнктуры* неразрывно связано с понятием *экономической динамики* и предварительное уяснение второго необходимо для первого. Впрочем, в отношении понятия «*динамика*» и ее места в теоретической *экономике* докладчик, на мой взгляд, очень мало отличается от Кларка; никакой новой точки опоры его соображения в этом отношении не дают. Его разграничение *динамических процессов* на *качественные* и *количественные*, на *обратимые* и *необратимые процессы*, а также использование этой классификации для построения *экономического понятия конъюнктуры* я считаю не вполне целесообразным.

Всякий *количественный процесс* в *экономике* есть в то же самое время и *качественный*, и лишь поэтому он интересен. В частности, *количественные изменения* в связи с колебаниями *конъюнктуры* всегда сопровождаются и резкими *качественными изменениями* (перераспределение *народного дохода*, перераспределение *производительных сил*, изменение характера *спроса*). Поэтому игнорирование *качественных изменений* при построении *экономического понятия конъюнктуры* вряд ли целесообразно. Мало дает для уяснения понятия *конъюнктуры* деление



хозяйственных процессов на обратимые и необратимые: это деление слишком общее, и так называемые большие циклы и сезонные колебания являются, безусловно, обратимыми процессами, т.е. конъюнктурными колебаниями. Включая их, Н.Д. Кондратьев расширяет границы понятия конъюнктуры до бесконечности и существенно ограничивает содержание этого понятия. Большие циклы, если они вообще существуют, имеют место в течение периода, охватывающего несколько столетий, и не являются особенностью капиталистического хозяйства и капиталистической конъюнктуры. А ведь Н.Д. Кондратьев эти большие циклы так же изучает, как и конъюнктурные циклы.

Таким образом, теория *капиталистической конъюнктуры* в постановке Туган-Барановского, Шпитгофа, Афталиона, Митчелла превращается у Н.Д. Кондратьева в теорию конъюнктуры вообще, присущей динамике хозяйства как таковой, причем грани докапиталистического и капиталистического хозяйства как будто стираются. Уже здесь мы видим скрытый отказ Н.Д. Кондратьева от того, с чего он начал, — от динамического подхода. Его понятие конъюнктуры статично.

Особенно это явствует из тезиса 10, где он дает свое понятие конъюнктуры как дифференциального отношения количественного выражения элементов экономической жизни в *данный момент*. Это не только *статистическое* (а не *экономическое*) понятие конъюнктуры, это в то же время и *статическое*, а не *динамическое понятие*. Это отнюдь не определение конъюнктуры как *непрерывно развивающегося процесса*, это лишь статистическая характеристика *данного момента* конъюнктуры по сравнению с тем, предшествующим, моментом. Нить, связывающая отдельные фазы конъюнктуры, здесь порвана. Единое и законченное в себе колебательное движение, именуемое конъюнктурой, искусственно разложено на его фрагменты и рассматривается *статически*. Ввиду этого я полагаю, что тезис девятый, где докладчик считает существующие попытки выяснения понятия конъюнктуры неудачными, так как они «не учитывают произведенных выше разграничений» (статика и динамика), вполне применим и к его собственному построению. В конце концов, и оно мало способствует дальнейшему (по сравнению с предшествующим) уяснению экономического понятия конъюнктуры.

Что же на самом деле скрывается под понятием конъюнктуры? На мой взгляд, конъюнктура есть прежде всего процесс, движение, точнее *колебательное движение*, а отнюдь не дифференциальное отношение элементов данного момента к [элементам предшествующего]. Капиталистическая конъюнктура есть колебательное движение, связанное с капитализмом, корящееся в самом существе капиталистической системы. Если точнее экономически квалифицировать это колебательное движение, учесть те процессы, — не только количественные, но и качественные, — которые здесь происходят, то конъюнктура есть свойственное капитализму колебательное движение, проявляющееся в последовательных сменах подъемов (активности) и упадков хозяйственной деятельности и заключающееся в глубоких качественных изменениях — в сочетании отдельных хозяйственных элементов, составляющих народнохозяйственное целое (перераспределение производительных сил, перераспределение народного дохода, перераспределение рынка спроса). Я не могу здесь слишком углубляться в этот вопрос, отмечу лишь, что каждой фазе конъюнктуры свойственно свое распределение дохода (концентрация в периоды подъема и диффузия в периоды депрессии), свой характер спроса (распределение его между отдельными категориями потребностей), наконец, свое распределение производительных сил. Игнорировать все это и свести понятие конъюнктуры к количественным лишь изменениям, на мой взгляд, нельзя. И в этом я вижу основной недостаток построения докладчика.

Признавая не вполне удачной положительную часть доклада, я считаю, наоборот, излишне строгой его критическую часть (тезис 9). И Митчелл, и Шпитгоф, и Афталион, если и не останавливались на понятии конъюнктуры специально, тем не менее прекрасно и отчетливо понимали свой объект анализа и его границы. Они изучали «свойственные капитализму колебательные движения (периодические изменения в условиях хозяйствования), проявляющиеся в так называемых малых циклах и слагающиеся из трех (иногда двух) фаз — подъема, кризиса и депрессии. Это и есть в действительности основной объект анализа, или *конъюнктура в узком смысле* этого слова. Для того чтобы проследить чистые конъюнктурные колебания в таком их понимании, нужно элиминировать большие циклы, вековые





движения (*Secular trend*) и сезонные колебания, что, между прочим, и делает Гарвардская школа и Английская школа экономики (*Боули, Сноу*).

Наряду с конъюнктурой в узком смысле слова следует иметь в виду еще конъюнктуру в широком смысле слова (как ее понимает, например, А. Вагнер), под которой понимаются сложные колебательные движения, наблюдаемые в конкретной жизни, независимо от того, какими бы причинами они ни определялись (сезонными колебаниями, восстановительными ли процессами, наконец, чисто конъюнктурными колебаниями). В последнем случае конъюнктура в широком смысле слова и динамика народного хозяйства в целом — одно и то же. Как конъюнктура в узком смысле, так и конъюнктура в широком смысле представляют два самостоятельных объекта, изучение которых одинаково необходимо. Столь подробное цитирование двух выдающихся ученых демонстрирует высочайший уровень научной дискуссии и еще раз подтверждает, как много потеряла российская общественная мысль из-за устранения таких ярких ученых из научного процесса».

6 февраля 1926 г. Н. Д. Кондратьев прочел в Институте экономики Российской ассоциации научно-исследовательских институтов общественных наук доклад на тему: «Большие циклы экономической конъюнктуры». Во время доклада председательствующему С. А. Фалькнеру поступило предложение Д. И. Опарина прочесть через неделю критический контрдоклад по затронутому вопросу с приведением иной положительной концепции объяснения наблюдавшихся в XIX в. длительных колебаний некоторых экономических элементов (тезисы контрдоклада были тут же приложены).

Было решено заслушать на следующем заседании 13 февраля контрдоклад Д. И. Опарина по вопросу о длительных колебаниях экономических элементов. На данном же заседании были открыты прения по докладу Н. Д. Кондратьева, а Д. И. Опарину было предоставлено слово для оглашения тезисов своего будущего контрдоклада и для краткого изложения основных возражений.

В прениях приняли участие также М. Е. Подтягин, В. А. Базаров и С. А. Первушин. С. А. Первушин отметил тогда: «Я не вполне согласен с суровой критикой Д. И. Опарина. Он сосредоточился лишь на статистико-методологической

стороне вопроса, тщательно проверив и статистические исчисления Н. Д. Кондратьева. В его замечаниях и формально, и по существу, конечно, есть верные мысли и возражения и в вопросе о методах определения плавных уровней кривых, а следовательно, и отклонения от них. Прав он, когда говорит и о значении «концов» кривых при выравнивании. Но все эти замечания Д. И. Опарина статистически существование больших волн еще не отвергают, поскольку он сам в результате иного анализа, иных приемов выравнивания устанавливает наличие больших волн по нескольким кривым. Вряд ли бесспорно его элиминирование момента цен в кривых заработной платы, внешней торговли. По существу ни в одной конъюнктурной кривой элиминировать момент цены нельзя, потому что цена — это «фокус» конъюнктуры: элиминируя ее, мы элиминируем «самую конъюнктуру». Со статистической точки зрения, по моему, ни Н. Д. Кондратьев ничего не доказал, ни Д. И. Опарин ничего не опроверг, поскольку они оперировали полутора-двумя циклами. И если мы останавливаемся на этой проблеме, то только потому, что как будто есть материалы (хотя бы по ценам), охватывающие 2–3 столетия и с несомненностью обнаруживающие наличие каких-то больших волн. На них ссылаются Афталион, Лескюр, Шпитгоф. И для нас здесь важно, являются ли эти большие волны циклами капиталистическими или же они присущи динамике хозяйства, как таковой, и их нельзя связывать с капиталистическими условиями производства, как малые или средние циклы. Н. Д. Кондратьев, по моему, в настоящем докладе удовлетворительного ответа на этот вопрос не дал. Н. Д. Кондратьев дает на это следующий ответ. Эмпирические большие волны связаны с колебаниями в добыче золота, эти колебания не случайны: они в основном зависят от уровня цен других товаров (в золоте).

«К концу понижательной волны большого цикла товарные цены достигают наиболее низкого уровня. Это значит, что к этому времени добыча золота становится наиболее доходной». К концу повышательной волны — наоборот. В силу этого добыча золота должна наиболее возрастать с момента, когда понижательная волна достигает наиболее низких точек, и, наоборот, повышаться, когда она достигает наиболее высоких точек. Эмпирически это, конечно, неверно:





в течение повышательной волны добыча золота долгое время растет, несмотря на падение его покупательной силы, в течение понижательной волны — падает, несмотря на ее повышение. Но допустим, что эти факты существуют. В таком случае выходит, что «добыча золота зависит от уровня цен, имевшего место лет 15–20 назад». С 1920 г., по Н. Д. Кондратьеву, мы как будто вступили в большую понижательную фазу. Эта фаза будет примерно длиться лет 20–25. Дела капиталистов будут постепенно и верно ухудшаться, этому ухудшению будет содействовать, между прочим, рост рабочего движения. А капиталисты-предприниматели будут лет 15 «сидеть на одном месте»; наконец, по истечении этого срока они додумаются до новых изобретений в области золотопромышленности, и мы вновь вступим в период длительного расцвета капитализма.

Я такой теории, если я правильно понимаю Н. Д. Кондратьева, разделить не могу. Теория Н. Д. Кондратьева о больших волнах как капиталистических циклах, по-моему, неверна. Большие волны есть (вопреки мнению Опарина), но это не капиталистические волны — вопреки мнению Кондратьева. Они присущи динамике хозяйства как таковой. Я бы скорей искал их причины в динамике сельского хозяйства. Но это уже новый вопрос. А сейчас очень позднее время».

С. А. Первушин неоднократно в своих публикациях [9, 12, 13] критически анализировал концепцию Кондратьева. Личная точка зрения Сергея Алексеевича на феномен больших циклов сводится к следующему: «Эти так называемые большие циклы ... не подчинены никакой сколько-нибудь ярко выраженной периодичности... Это не столько периодические колебания, сколько единовременные огромные сдвиги тектонического порядка (если употреблять, вернее, злоупотреблять термином геологии), — сдвиги в начале каждого «большого цикла» весьма различные по своей природе (в одних случаях — открытия золотых россыпей, в других случаях — аграрный кризис под влиянием железнодорожного строительства и возросшей конкуренции заокеанских стран), сходны лишь в одном — в грандиозности, благодаря которой они предопределяют «при прочих равных условиях» хозяйственную динамику на более или менее продолжительный ряд лет, нередко десятилетий» [14].

В заключение Н. Д. Кондратьев сказал: «Не буду останавливаться и на замечаниях С. А. Первушина. Он признает существование больших волн, но дает им иное истолкование. Возражения против его тезиса завели бы меня слишком далеко, и я не имею возможности входить в его обсуждение сегодня».

Чтобы оценить значимость открытия Кондратьевым длинных волн, нужно обратиться к истории кафедр политической экономии Петербургского и Московского Императорских университетов, связанных с преподавательской и научной деятельностью М. И. Туган-Барановского, смежных с политической экономией наук — социологии, статистики и экономических дисциплин университетов, в которых они зародились и развивались. Иными словами, столкновение мнений выпускников Московского и Петербургского университетов Н. Д. Кондратьева и С. А. Первушина до и после Октября обогатили отечественную науку.

К сожалению, по не зависящим от него причинам С. А. Первушин прервал занятия наукой на целых 5 лет. Вернувшись из ссылки, он стал заниматься совсем другими научными проблемами. Обладая высокой общеэкономической подготовкой и богатым опытом обращения со статистическим материалом, он стал глубоким знатоком экономики добычи и обработки цветных металлов. В эти годы Сергей Алексеевич опубликовал немало важных научных работ: «Баланс запасов цветных металлов в недрах СССР по состоянию на 1 января 1943 г.» (несколько томов, 1944–1945); «Минеральные ресурсы зарубежных стран» (ряд монографий, 1945–1952); «Экономика цветной металлургии СССР (1956); «Комплексное использование сырья в промышленности и его эффективность» («Плановое хозяйство», 1957, № 5) и др.

### О С. А. Первушине. Мои воспоминания

Хотел бы поделиться личными воспоминаниями о Сергее Алексеевиче, который был моим родственником. У Первушиных не было детей и к моей сестре они относились как к дочери, обеспечивали ее необходимым, что по тем временам, после войны, было немаловажно, окружали ее теплотой, баловали. Они жили на улице Чаплыгина, дом 1/12, кв. 13. На этот адрес Сергею Алексеевичу много писали его студенты



и аспиранты из разных городов страны. Алексей Варламов в повести «Ева и Мясоедов. Семейное предание» пишет: «Бабушкина кухня Вера Николаевна, вышедшая замуж за известного экономиста, соратника опального Чайнова, профессора Сергея Алексеевича Первушина. ... Профессор после всех потрясений, на его долю выпавших, был набожен не менее ее, что, однако, не мешало ему сделаться заведующим кафедрой цветных металлов в МИСИСе и советником Косыгина...» [15].

Мой брат отмечал, что «в быту Сергей Алексеевич был очень скромн, радушен. Когда мы к нему приезжали, то он всегда оставлял нас чай пить, и к чаю доставалась бутылка хорошего коньяка. Он в свой граненый стакан в серебряном подстаканнике специальной небольшой серебряной ложечкой отправлял несколько капель в горячий крепкий чай. То же самое предлагал и мне, молодому офицеру, в 25 лет. Я пил чай и думал, с каким бы удовольствием я бы выпил этот коньяк... Он всегда очень радушно принимал нас и рассказывал о том, как занимался изысканиями цветных металлов. Но никогда не говорил о том, как ему было тяжело в заключении. Он все переводил в область цветных металлов. Он преподавал в институте Цветметзолота и являлся советником Косыгина по вопросам цветных металлов».

С.А. Первушин сыграл большую роль в жизни моей семьи, особенно в моей жизни. Я работал в доме напротив метро «Кировская» в электро-механических мастерских УСМО на улице Кирова, 26, рядом с домом, где они жили, и часто бывал у них. Его влияние на меня оказалось столь сильным, что я поступил на экономический факультет МГУ, где в свое время учился мой отец на экономическом отделении юридического факультета, а еще раньше преподавал Сергей Алексеевич. Все мои студенческие годы я носил костюмы, которые отдавал мне профессор. От мамы я узнал многое из биографии Первушина и лишних вопросов старался не задавать.

Я всегда видел разницу между университетской профессурой, получившей высшее образование до революции, и молодыми преподавателями нашего времени. Уровень культуры, уровень знаний, владение иностранными языками — все очень отличалось.

По совету Сергея Алексеевича всю жизнь сопровождает меня любовь к словарям. Он завещал

мне свой «Словарь иностранных слов, вошедших в состав русского языка», составленный под редакцией А.Н. Чудинова (СПб., 1894). При этом он сказал мне: «В словаре есть термины всех наук, которые сложились к моменту моего вступления в жизнь. Всегда сравнивай их с терминами из новых словарей. Такое сравнение открывает процесс изменения наук». В своей работе и научной деятельности я в большинстве случаев проверяю себя по этому словарю, все термины пропускаю через словарь Чудинова.

Ради моей безопасности Сергей Алексеевич обходил политэкономические проблемы. Если я пытался говорить о них, то упирался в мягкую стену молчания. Он ориентировал меня на конкретику. Вспоминал годы учебы, своего учителя Каблукова, Чупрова, статистику. Я писал дипломную работу на тему «Экономические воззрения Чупрова» по его совету. Сергей Алексеевич говорил о нем: «Замечательный был человек, его книгу «Железнодорожное хозяйство» цитировал К. Маркс в «Капитале». Немногие из русских экономистов удостоились такого внимания». Сергей Алексеевич как-то сказал мне: «Книги по статистике важны для понимания жизни больше иных книг».

Меня поражала его библиотека. В памяти сохранились нумерованные сборники стихов Бальмонта, Надсона, Северянина... Все это были до-революционные издания в переплетах из тканей с фабрик Первушиных. До революции Первушины были крупными промышленниками. Из Интернета я узнал, что земельный участок в Крыму, на котором расположен «Артек», принадлежал его семье.

Сергей Алексеевич был человек религиозный. По-видимому, для всех, переживших репрессии, обращение к религии было вполне объяснимым. Он приезжал в Загорск, где жила моя теща. На террасе он сидел в кресле-качалке, ноги были покрыты пледом. Вера Николаевна, жена, находилась рядом. Теща моя принимала Сергея Алексеевича с очень большим трепетом.

В последние годы жизни Сергея Алексеевича я работал в Комитете печати СССР и курировал издательства «Статистика» и «Финансы». Это позволило мне обратиться к члену редколлегии журнала «Вестник статистики» С.М. Гуревичу с просьбой опубликовать некролог. На смерть профессора откликнулось Бюро статистической секции Московского Дома ученых.



В 1988 г., когда я работал в издательстве «Экономика», в «Книжном обозрении» перед выходом реабилитированных книг А.В. Чайнова «Крестьянское хозяйство» и Н.Д. Кондратьева «Проблемы экономической динамики» из серии «Экономическое наследие» писал: «Однажды, в конце 40-х годов, когда я еще только собирался поступать на экономический факультет МГУ, я спросил профессора С.А. Первушина, широко известного по выступлениям в экономической печати 20-х годов: «Сергей Алексеевич, кто такие Чайнов и Кондратьев?» Как сейчас, вижу ужас на лице 60-летнего экономиста, отбывшего в первой половине 30-х годов пятилетний срок в Риддере (теперь Лениногорск), а затем работавшего в Институте цветных металлов и золота. «Чайнов? Александр Васильевич?» — переспросил он и горестно замолчал.

После XX съезда партии я вновь попытался расспросить его о Чайнове и Кондратьеве и на этот раз услышал: «Еще не настало время говорить о них». С тем же вопросом я обратился к нему и после XXII съезда КПСС. Тогда он сказал: «Нужно подождать еще четверть века, чтобы стало возможным говорить о них». И добавил: «Слово свое о себе они скажут своими трудами. Но это будет, к сожалению, не скоро» [16].

Идеи экономистов 1920-х годов Н.Д. Кондратьева, А.В. Чайнова, С.А. Первушина пробились сквозь асфальт сталинизма. На долгое время они были забыты, а затем о них стали вспоминать во второй половине 1980-х гг., были опубликованы многие их работы. Потом снова наступило забвение. Современным ученым необходимо знать работы отечественных экономистов этого важнейшего периода в истории нашей страны, это обогатит их знаниями о собственной стране, позволит изучить опыт развития экономики и, возможно, предложить направления изменений в лучшую сторону нашей действительности.

## Литература

1. Ученые записки Императорского Московского университета, юридического факультета: Влияние урожаев в связи с другими экономическими факторами на потребление спиртных напитков в России: С шестью диаграммами. Вып. 34 / Первушин С.А.; Под ред. и с предисл.: Кабуков К.А. — М.: Типография Император-

- ского Московского университета, 1909. — 202 с. [рец. на кн.] / Дмитриев В.К. Критические исследования о потреблении алкоголя в России // Критич. обозр. 1909. Вып. VII. С. 52–57.
2. Туган-Барановский М.И. Периодические промышленные кризисы. — М.: Наука, 1997.
3. Первушин С.А. Влияние урожаев на потребление спиртных напитков в России. — М., 1909.
4. Первушин С. Очерки по теории массового алкоголизма. 1911.
5. Первушин С.А. Опыт теории массового алкоголизма в связи с теорией потребностей. К вопросу о построении теории алкоголизма как массового явления. — СПб.: Изд. пост. ком. по вопросу об алкоголизме, 1912.
6. Первушин С.А. К вопросу о постановке бюджетных исследований: Две приходно-расходные записи крестьян Московского уезда. — М., 1912.
7. Первушин С.А. Из области методологии бюджетных исследований. — СПб.: Тип. Тов-ва «Общественная польза», 1912.
8. Первушин С.А. Хозяйственная конъюнктура. Введение в изучение динамики русского народного хозяйства за полвека. — М., 1925;
9. Кондратьев Н.Д. Новый труд по теории русской хозяйственной конъюнктуры (рецензия на кн. С.А. Первушина) // Вопросы конъюнктуры. 1926. Т. II. Вып. 1.
10. Выступление в прениях по докладу С.А. Первушина // Социалистическое хозяйство. 1924. Кн. 1.
11. Кондратьев Н.Д. Проблемы экономической динамики. — М.: Экономика, 1989.
12. Первушин С.А. Основные вопросы теории и методологии хозяйственной конъюнктуры // Плановое хозяйство. 1926. № 12;
13. Первушин С.А. Рецензия на книгу: Кондратьев Н.Д. и Опарин Д.И. Большие циклы конъюнктуры // Вестник финансов. 1929. № 9.
14. Первушин С.А. Хозяйственная конъюнктура. Введение в изучение динамики русского народного хозяйства за полвека. — М., 1925. — С. 19.
15. Варламов А. Теплые острова в холодном море. — Иркутск, 2008. — С. 400, 402.
16. Книжное обозрение. 1988. № 4.

# How price consulting is coming of age

**HERMANN SIMON**

*Prof. Dr. Dr. h.c. mult. Hermann Simon, Simon-Kucher & Partners*

**E-mail:** hermann.simon@simon-kucher.com

**Abstract.** This article describes and discusses the coming of age of price consulting from the perspective of the world's leading price consultancy, Simon, Kucher & Partners. Starting with modest theoretical and methodological beginnings, the price consulting field has evolved into many specializations, including price measurement, price model building, pricing structures, and vertical industry segments. Its current stage of development is marked by advanced integration of theory and practice. Despite significant progress in recent decades, there remains considerable growth potential for the future. Similar to a young adult, price consulting still has much to learn and can further contribute to the professionalization of price management.

**Keywords:** price consulting, price response, conjoint measurement, stage of development.

## Как взрослеет консультационная деятельность в области ценообразования.

**Г. СИМОН**

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

**Аннотация.** В статье описывается и обсуждается становление консультационной деятельности в области ценообразования с точки зрения ведущей в мире компании по ценовому консультированию «Simon, Kucher & Partners». Начавшись как скромная теоретическая и методологическая область, ценовая консультационная деятельность развилась во многие специализации (ценовое измерение, ценовое строительство модели), оценивая структуры и вертикальные промышленные сегменты. Ее текущий этап развития отмечен интеграцией теории и практики. Несмотря на значительный прогресс за последние десятилетия, ценовому консультированию еще есть куда развиваться. Подобно молодому человеку, эта область имеет многое для того, чтобы набираться знаний и в будущем может способствовать профессиональному ценовому управлению.

**Ключевые слова:** ценовая консультация, ценовой ответ, объединенное измерение, этап развития.

### The emergence of Price Consulting

Where does price consulting stand today? I cannot speak for the price consulting industry in general but would like to illustrate the rather spectacular development of this special consulting branch through the case of Simon, Kucher & Partners or Simon-Kucher for short. I cofounded this firm with Dr. Eckhard Kucher and Dr. Karl-Heinz Sebastian, my first and second doctoral student respectively. Today Simon-Kucher has 700 employees (over 550 professionals) working out of 27 offices in 22 countries. Simon-Kucher is generally considered the global market leader in price consulting ("Simon-Kucher is world leader in giving advice to companies on how to price their products,» (Ewing 2004); «No firm

has spearheaded the professionalization of pricing more than Simon-Kucher & Partners,» (Poundstone 2010)). In the following pages I will describe important steps in the emergence of price consulting. Necessarily my view is strongly influenced by my experience with Simon-Kucher. Thus, I will not talk about fields such as pricing software, revenue management or other areas which have a relation to pricing but where Simon-Kucher is not active. When we started in 1985 the world of pricing was very different from what it is today. This definitely applies to information, data, models, and methods (Ehrhardt, 2011). It applies less to decision making processes and implementation — areas which still leave huge potentials for innovation and growth of price consulting.



## Econometrics for Pricing

As an economist, demand or so-called price response functions played a major role in my studies, especially in microeconomics. But these price response functions were treated as purely theoretical concepts. Actually they were alluded to as «conjectural» implying that they exist only in the imagination or in theory but have no practical or empirical significance. In the late 1960s and early 1970s, the first researchers started to econometrically calibrate price response functions for individual products using empirical data. The data were few and generally of poor quality. These empirical studies attracted my interest and I started to apply econometric methods to calibrate price response functions for individual products or brands. Due to the availability of data most of my work at that time was in fast moving consumer goods and in pharmaceuticals. Naturally my first doctoral students worked in the same field with similar methods. However, they had access to the first scanner data which made econometric methods much more meaningful.

When we founded Simon-Kucher our vision was to use econometrics to support and improve price decisions. Econometric methods draw on historical data: for example, sales volumes, market shares and prices of a company and its competitors are compiled and analyzed, factors influencing the sales or the market share of the product in question are estimated, and the findings are applied to the decision at hand. A fundamental assumption of the econometric approach is that effects and behavior remain constant over time; only then can past developments form a basis for assessing future price effects. This basic assumption of econometrics does not take into account that, in reality, the majority of price decision-making situations is triggered by structural disruptions. These may come in the form of a new competitor or a shift in a competitor's behavior. Unexpected disruptions can also originate from retailers. Such situations require decisions to be made — but historical data that assume continuity and stability are of little value here. In most cases that do not involve a structural disruption, however, no major decisions are required or invoked by managers.

In terms of price elasticity — the focus of most econometric studies — there is another problem. Using econometrics, price elasticities based on market data are difficult to measure reliably. Telser, then a professor at the University of Chicago, pointed this

out as early as 1962 (Telser, 1962). Telser's argument goes as follows: High price elasticities in a market allow only for minimal price differences, because the competitors are forced to align their prices. In other words, they cannot afford to maintain significant price differentials (the independent variable in the price response consequently shows a variation that is too small). With low price elasticities, the prices differ more widely, but this does not have a significant effect on the dependent variable (the market share or the sales volume) and thus the price elasticity cannot be reliably quantified (the dependent variable has too little variance).

In one of Simon-Kucher's earliest projects we applied econometric analyses to a well-known brand. The analyses were carried out by a consultant who had a PhD in statistics, was very familiar with response models, and had a sound understanding of all methodological subtleties. The results were essentially useless because the situation had changed due to the entry of generic products, a hitherto unknown category in that market.

In the several thousand price consulting projects Simon-Kucher has conducted since the mid 1980s, econometric models and methods have been applied in less than one hundred cases. Even in the relatively few projects where the method was applied, the results were not always useful. I do not want to imply that other marketing researchers and consultants haven't had different experiences with econometrics. But in Simon-Kucher's case, the expectations of econometric modeling were never fulfilled. The basic flaw is that data from the past is often not relevant for the future or the decision at hand. Our initial hope to build a price consultancy on econometric modeling didn't materialize (for a deeper discussion see Simon, 2008).

## Expert Judgment

If econometrics didn't supply us with valid and practically useful price response functions how could we generate such curves, which are indispensable to price optimization? The answer was expert judgment. We borrowed this idea from John D.C. Little (1970) who presented the method in a seminal article and called it «decision calculus». The expert judgment approach to determining price response functions involves asking internal or external experts familiar with the relevant market to estimate product sales or market share at different price points. The information is typically gathered during a workshop, with



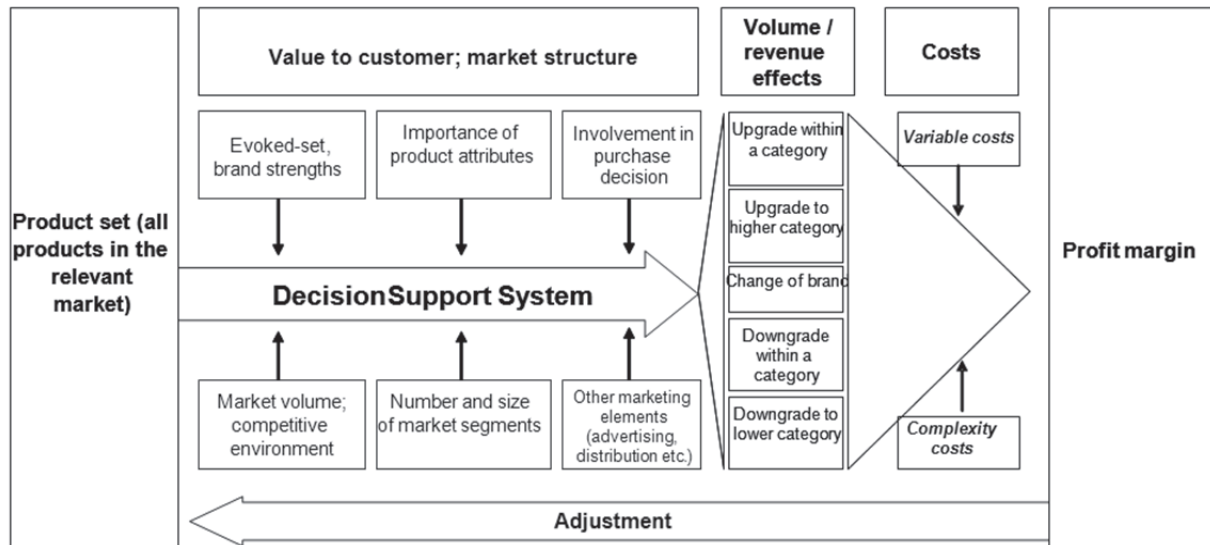


Figure 1. Elements and structure of a decision support system

participants entering their responses into worksheets or directly into computers. Generally two types of sales estimates are investigated: one set assuming no price reaction on the part of the competition, the other assuming such a price reaction. Expert judgment is an inexpensive method, and generally is more valid than the frequently used gut feeling approaches. Its main weakness is that it relies on internal judgment and does not involve the customer.

Expert judgment has become an important and frequently used method in Simon-Kucher's consulting practice. It is mostly employed in combination with other methods such as conjoint measurement to cross-verify price elasticities. Over the years personal computers have been increasingly used for the estimations. This renders consideration of various scenarios of customer and competitive reactions to price alternatives easy.

## Conjoint Measurement

I am often asked «what is the most important aspect in pricing?» My answer is «value-to-customer». Price and the willingness to pay are only a reflection of the value perceived by the customer. Value and price should therefore always be seen together or «conjointly». This is essentially the core and the great contribution of conjoint measurement. Conjoint measurement simultaneously measures perceived value-to-customer *and* price elasticity. Instead of being asked direct questions about price and willingness to pay, the customer is required to make choices, so-called trade-offs, between various

offerings, which include different levels of product attributes and price. Conjoint thus avoids the weakness of direct questioning about price, which usually sensitizes respondents to price and overestimates price elasticities.

Conjoint reveals which product attributes are particularly important to the customer and how much he or she is willing to pay for them. Conjoint measurement is undoubtedly the most important development for price consulting in the last 30 years and has proven its worth in thousands of cases. Often, conjoint measurement data forms the basis for another method that has proven successful in our consulting practice: decision support systems (see below).

When we started to apply conjoint measurement in the 1980s we used paper questionnaires, which were, of course, very inflexible. The introduction of adaptive conjoint and the availability of portable computers marked an important innovation. Over time all of the innovations of conjoint measurement, such as discrete choice modeling, were integrated in our work. In the first decade Simon-Kucher had its own market research department because the highly specialized surveys we needed were not supplied by market research vendors. In the late 1990s we closed the department and today the data collection is outsourced. This allows us to focus on our core competency, price consulting.

## Decision Support Systems

Decision support systems for marketing were first proposed by John Little (1979, for a review on

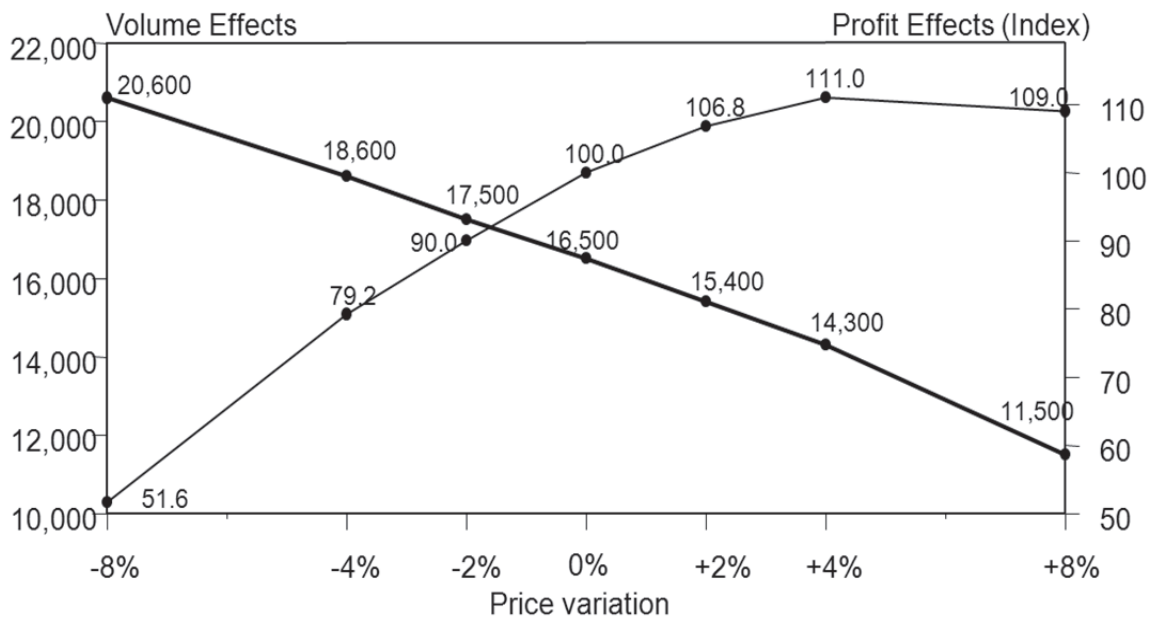


Figure 2. Volume and profit effects of a price change in the range of +/- 8 percent applied to all models of a product line.

applications see Wierenga et al., 1999). These systems have become very important tools for Simon-Kucher's price consulting. They offer clients a low-cost, rather risk-free method to objectively test market reactions to alternative prices and various courses of action before implementation.

In price consulting, decision support systems are used to answer a large variety of questions such as:

- What is the relationship between price and volume; and what is the price elasticity?
- What impact will various product and price changes have on revenue and profit? How will individual customer segments react to price variations? And can segment specific pricing measures be developed on the basis of this information?
- Which combination of product/service/price features will maximize profits?
- What is the optimal price, given customers' willingness to pay, competitors' offerings and possible competitive product or price reactions?
- What is the optimal reaction to competitors' price and other actions?
- What is the optimal product lineup?

Apart from addressing product or service specific issues, decision support systems can also be used to resolve conflicts between objectives. By helping to calculate the trade-off between volume, market share and profit, these systems create a sound basis for rational strategic decision-making. Moreover, by

generating quantified conclusions, they significantly contribute to more objective, cross-functional coordination, as for example between sales, marketing, production and finance. This facilitates buy-in from decision-makers, and thereby creates the conditions necessary for a successful implementation.

Support systems for price and other decisions share some common elements, and a structure (see Figure 1). Using expert judgment, the behavior of both the company's customers and of its rivals is modeled. The system is fed with quantitative information reflecting consumer preferences and needs, the buying process, market structure, and other relevant marketing elements such as communication and distribution channels. This information is aggregated, producing a forecast of volume and revenue based on the price and other marketing parameters entered. If costs are incorporated into the system, it can also determine profit.

The primary goal is to capture the purchase decision situation of the individual customer as realistically as possible. This requires a thorough understanding of each buyer's individual characteristics. The level of detail necessary in the information-gathering process depends on management's questions and the defined objectives for the decision support system. For example, is the price level for a whole product line to be determined? Or, is the goal to fine-tune the price levels of individual product

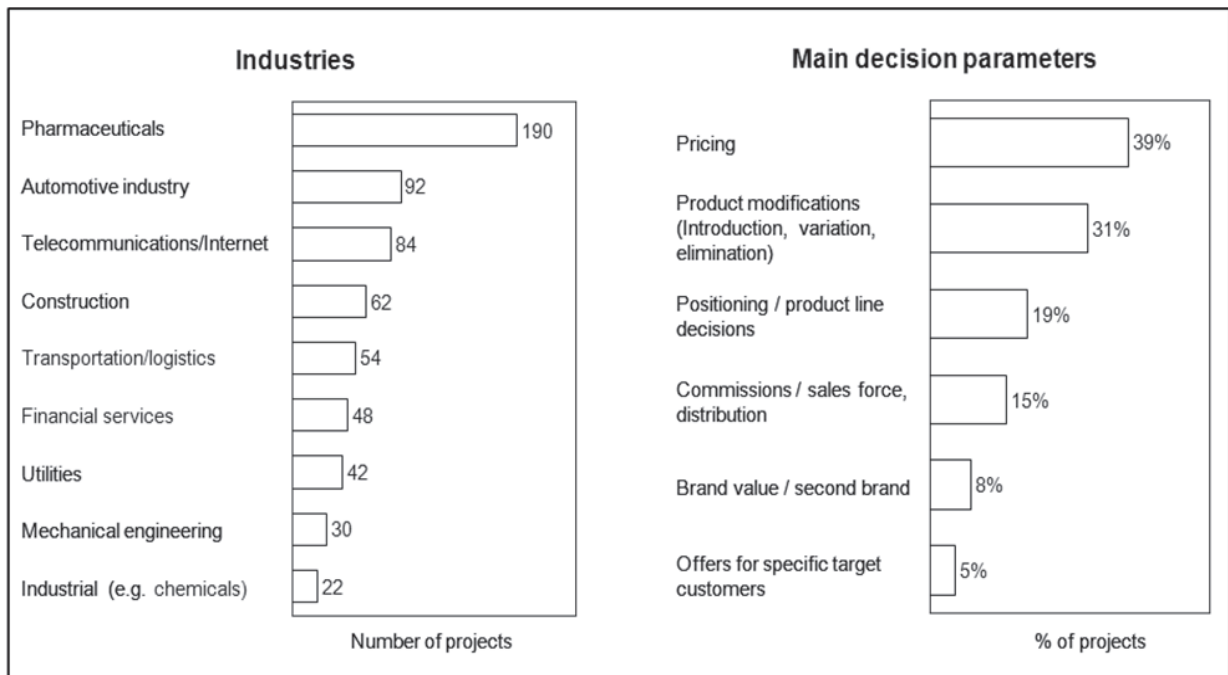


Figure 3. Applications of decision support systems: industries and main decision parameters

variants within this line? In general, the finest level of segmentation determines the system's complexity; and, therefore, the quantity of information necessary to feed it.

A decision support system helps management to better estimate the consequences of product and price decisions. Does management want to maximize profit? Short-term or long-term? Or does it strive to attain both adequate profit and a specific market share (a goal frequently encountered in real life)? Or does management want to increase penetration in certain customer segments? The decision support system helps select the measures that will most likely result in these and other objectives being met.

In complex and mature markets a decision support system can be very helpful in making better decisions. Consider the automotive market. Each segment of it comprises numerous brands, models, engine derivatives and body types. This makes it very difficult to quantify the effects of product and pricing measures on a subjective basis; complex interdependencies make it all the more necessary to employ a decision support system.

Figure 2 shows how a range of price changes (–8 percent to +8 percent) affects volume and profit of a model line of a premium car. The highest profit increase is achieved when the price is increased by 4 percent. The figure also shows, however, that the

profit increase is associated with a decline in volume of 2,200 units, or 13 percent.

Figure 3 summarizes the application of 600 decision support systems developed by Simon-Kucher & Partners. These decision support systems have been applied in many industries for the purpose of evaluating a broad range of decision parameters. Pricing issues occupy first place, followed by product-related issues. Frequently the system is used with respect to a combination of parameters (Note: The percentages for the main decision parameters add up to more than 100 percent, because some systems had more than one main decision parameter). Pricing applications are dominant for two reasons. First, pricing is well suited to the quantitative nature of decision support systems. Second, pricing is an enormous profit driver, making the return on investment for a pricing decision support system particularly attractive.

A prime criterion for assessing a decision support system's usefulness is the quality of its forecasts or to what extent the forecasts can predict the actual outcome. There is little research on this topic as companies are reluctant to give insight into their marketing practice (Wierenga et al, 1999). We have access to both qualitative and quantitative results for about 80 percent of systems developed by Simon-Kucher. From a scientific viewpoint, a high degree of consistency should be expected if the framework

under which the decision support systems were developed and under which the strategic measures have been implemented are largely comparable. This is typical for the automotive market. For such markets, the systems regularly achieve a forecast validity of  $\pm 5$  percent. Decision support systems for product innovations or for products in high-growth markets on average have a reduced level of forecast quality; however, more detailed forecasts seem implausible given the high pace at which such markets tend to evolve. Interestingly, clients usually would not even expect such high levels of forecast quality.

Another interesting finding is how the management's and the user's confidence in price decision support systems can be increased. We have noted over the years that these systems are met with considerable skepticism at first. This understandable and advisable skepticism, however, usually loses ground to a much more positive attitude in more than 90 percent of cases after some practical experience has been gained and the utility of such a system has been recognized. In order for sufficient confidence to be built, no implausible forecasts concerning volume and profit effects should be made. Such results, however, can occur if the users want to put the system to the acid test by using extreme prices. This should only be done if the database on which the system relies covers such value ranges. Drawing on our own experience, it is not advisable for the manager — as the decision maker — to use the decision support system without the assistance of the consultant who developed the system, for only an informed and conscious use of such complex systems will lead to valid results. Ideally, an experienced expert uses and updates the system, often the consultant who originally developed the system. Only when it is certain that for a given problem the appropriate parameters are chosen, the resulting values are correctly interpreted and proper conclusions are drawn. This procedure is particularly advisable if the decision support system is intended for long-term use. It is wrong to assume that there is a system that solves all problems by pressing a button. The systems must be fed and interpreted with great diligence (for a deeper discussion of marketing decision support systems see Engelke and Simon, 2007).

### Multidimensional Price Structures

Usually one thinks of a price as a one-dimensional construct. A cup of coffee costs \$1.50, that's it. One-dimensional pricing is, however, a very confined

concept. It does not always allow the full exploitation of customers' willingness to pay. One of the most important developments in price consulting's coming of age are increasingly complex multidimensional price structures. A milestone in Simon-Kucher's work was the introduction of the BahnCard (Railcard) in 1993 for the German Railroad Corporation (Deutsche Bahn). Before 1993 the railroad company had only offered a one-dimensional price system; tickets were priced per kilometer. The main competitor of the railroad, the car, has, however, an implicit two- or multidimensional price structure, consisting of fixed or semi-fixed components such as insurance, depreciation, and variable components such as gasoline. The problem for the railroad is that consumers tend to neglect the fixed components when they decide between rail and car. Thus, the one-dimensional (full cost) price structure of the railway posed a serious competitive disadvantage. We solved the problem by adopting a two-dimensional price structure, consisting of the price for the BahnCard and a reduced price per kilometer. Today the BahnCard costs €498 (\$672) for the First Class and €249 (\$3336) for the Second Class. It gives the owner a discount of 50 percent on all tickets for the duration of one year. The BahnCard became a huge success and more than 5 million people have this card today. With the discount of 50 percent the railway is highly competitive to the car, especially with increasing oil prices.

Price bundling is another extremely successful method for extracting customers' willingness to pay and maximizing profits. Here the customer buys a bundle of products rather than a single item. The CEO of a large bank recently stated that banks sell their customers only 2.1 products on average. This is primarily due to an ineffective approach; the number can be significantly increased through bundling. The same applies to multi-person pricing, which is particularly effective in the tourism and banking industries. Today, in about one quarter of Simon-Kucher's projects we apply multidimensional price structures. They include nonlinear pricing, price bundling, multi-person-pricing, multi-product pricing, combinations of product and service prices, and multi-country price arrangements. These structures can be applied in myriads of industries, for example telecommunications, e-commerce and the Internet in general (Amazon's \$78 offer for free shipping for a year is an interesting recent example), media, health care, consumer and industrial services.

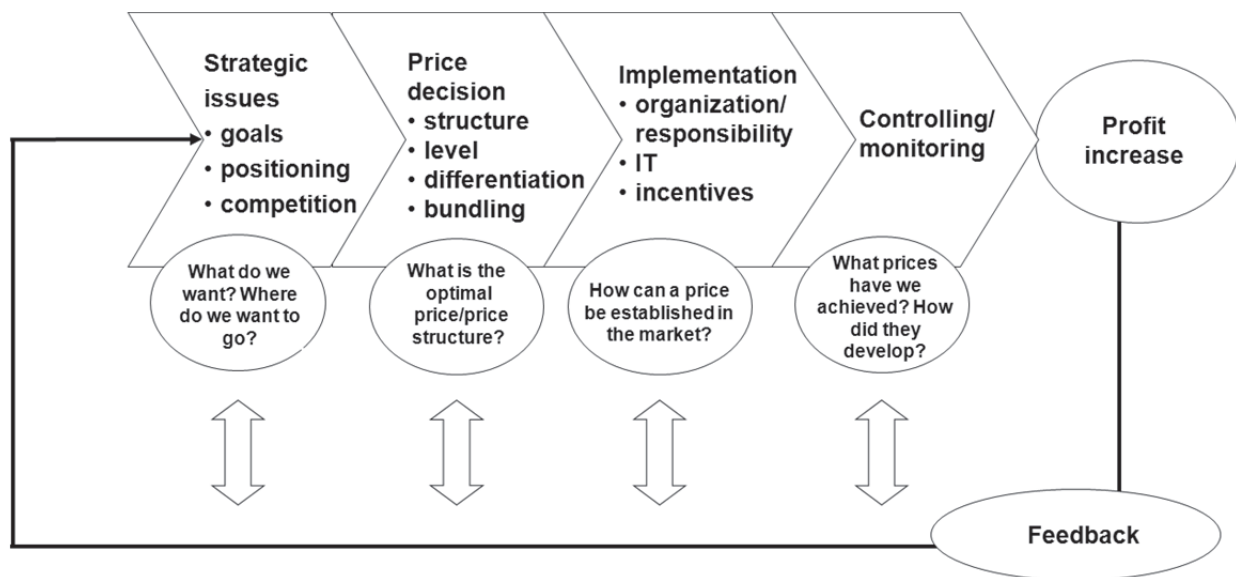


Figure 4. A pricing process for an industrial product

Multidimensional price structures pose complex challenges with regard to understanding, measurement, and implementation. They require very experienced consultants who need both a very solid knowledge of theory and the ability to develop practical solutions. Only by understanding the theoretical rationale for the optimality of a specific model can the consultant be sure to choose the right structure. The underlying complexities cannot be mastered by common sense, experience or gut feeling alone. Moreover, with these structures it is critical to measure price elasticities and thresholds very precisely and validly. In order to capitalize on the profit potential, willingness to pay must be exploited to the fullest. Even a slight inaccuracy can cause strong adverse effects on profits. While much progress has been made in this area, there is still considerable potential to exploit sophisticated price structures. Multidimensional price structures have become an important region in Simon-Kucher's price consulting landscape.

### International Pricing

It is well known that prices can differ strongly across countries. It is less obvious what companies can or should do about this phenomenon. In Simon-Kucher's consulting practice the first international pricing projects originated from the emergence of parallel imports in pharmaceuticals and the introduction of the Euro. With the disappearance of trade barriers in Europe in the early 1990s the incentives to buy pharmaceuticals in countries where they were cheap and resell them in high price-countries became very

enticing. Arbitrage costs for pharmaceuticals were low and high margins could be earned. This phenomenon was not confined to the pharmaceutical sector, but was most prevalent there. The introduction of the Euro in 2002 increased price transparency across countries and led to parallel imports in numerous other industries (consumer goods, cars, household appliances, many B2B sectors). Many companies reacted by introducing uniform European prices. But this uniformity is hardly ever optimal because it ignores differences in customer behavior, trade margins and a company's market positions in different countries. Multinational companies were forced to realign their price positions. Pricing projects, previously confined to one country now became international and analytically much more complex. The allocation of price decision-making power between corporate center and country subsidiary introduced a new organizational aspect.

Consequently, price consulting expanded its organizational scope. On the consultant's side multinational teams were required to cover the various markets involved. This gave a strong push to the internationalization of Simon-Kucher, because it became a necessity to have local resources for studies in key markets. Or conversely, if you were not present there, you would not get a project involving the respective country. Even today international pricing continues to pose complex challenges for companies and attractive opportunities for consultants. A recent study found that in several sectors the Euro has not led to a narrower spread of prices. For some products



(e.g. washing machines) the price differences actually increased (Deutsche Bundesbank, 2009). This surprising result shows that even after the introduction of a common currency there remains room for international price differentiation. We estimate that in the automotive industry 25 percent of profits come from this differentiation.

## Pricing Processes

I have to admit that it took me 20 years of research and consulting work to fully recognize the outstanding importance of pricing processes. Especially the B2B -world is dominated by pricing processes rather than price optimization in the microeconomic sense. The reason is simple: in these transactions most prices are negotiated. In spite of their extreme relevance in practice, pricing processes have hardly been the subject of academic research. As opposed to price optimization, pricing processes address the tricky issue of price implementation. This field encompasses everything related to price realization, such as pricing information, who is responsible for pricing decisions (such as approving special conditions and discounts), and training in negotiation and price defense. Price-controls and price- or margin-oriented incentive systems for the sales force also play a critical role in this context. Figure 4 illustrates the five phases of a typical pricing process for an industrial goods company.

Reorganizing pricing processes requires an interdisciplinary approach. Aspects such as organizational structures, responsibilities of corporate functions, customer behavior, incentives, and controls, etc. must be included. Different functions such as marketing, sales, accounting, finance, and human resources must be involved because the pricing process may affect them. Based on Simon-Kucher's experience with more than 1,000 projects, pricing process reorganization typically increases profit margins by around two percentage points, for example from 5 to 7 percent, or from 10 to 12 percent of revenue. Very different factors have to be taken into account in each case. However, it is important to point out that in practice this extremely valuable approach has profited less from academic research than from the accumulation of practical experience. Pricing process reorganization is also quite taxing on the consultants because they may have to work for months on the client's site. The information comes directly from

the client's employees and has to be collected in a tenuous, politically charged process. This also explains why pricing processes are so difficult for academic researchers to access. Even from a consulting perspective with substantial experience in reorganizing pricing processes, generalizations are extremely difficult because these processes are highly industry and company specific.

## Pricing and the Internet

Already in Internet 1.0 we have seen many pricing innovations. A notable case was the «name your own price» model, most prominently exemplified by Priceline.com. Auction mechanisms were employed on a large scale in B2C, C2C, and B2B settings, with eBay as the most popular contender. Price transparency increased dramatically through all kinds of search and price comparison engines. Internet 2.0 took pricing to new heights. Google introduced highly sophisticated pricing models such as Adwords. The pricing of digital content continues to pose a difficult challenge, because the vast majority of content is (still) offered free on the Internet (see Simon 2013 for more details). These developments have opened new opportunities for price consulting. Simon-Kucher, especially its Silicon Valley office in Mountain View, California, has worked for most contenders in the Internet space. But the coming of age of Internet marketing and pricing still lie in the future. We are at an early stage. We can expect many pricing innovations to be developed in cooperation between entrepreneurs and consultants rather than academics.

## Pricing for Big Projects

Big projects pose one of the most difficult pricing challenges. How do you successfully negotiate prices for a power plant, an automotive supply contract which runs over five years and may have a value of several billion dollars, a global service contract for jet engines, or for large scale IT-outsourcing projects? These are not fields where the classical price response function and profit maximization according to the marginal cost equals marginal revenue-principle are particularly helpful. Rather both the vendor and the consultant need an extremely deep understanding of aspects such as:

- The relative power between vendor and customer (and competing vendors),
- the value chain processes of the vendor's customer,



- the buying center structure on the customer side,
- the history of transactions between vendor and customer,
- the personalities of the key people on both sides.

At Simon-Kucher, pricing for big projects has become a focus and an area of innovation in recent years. Time and again, experience shows that executives are insufficiently prepared for their really big deals and make suboptimal decisions. The key additional value that a pricing consultant brings to the negotiation table is a neutral, quantitative view on the power balance of this particular deal. Decades of psycho-babble have led people to believe that tricks help in big deal pricing. If there is one trick that works, it is solid, detailed preparation in anticipation of the vendor's opening offer, target price and walk-away price. The consultants who work on pricing for big projects have to be very experienced and senior, for two reasons. First, they must be able to both analyze very complex situations and evaluate the people who are involved in the pricing process. Second, they typically deal with top management and therefore need a strong personal standing. The stakes are very high in this area, not only with regard to price as a determinant of the profitability of a project, but also regarding the risk of losing a project.

## Behavioral Pricing

It may well turn out that the new field of behavioral economics will revolutionize economics. In 2002 Daniel Kahneman and Amos Tversky received the Nobel prize for their original work on prospect theory. Since then numerous researchers like Richard Thaler or Dan Ariely have expanded our knowledge on seemingly «irrational» price effects. Since about five years behavioral economics is finding its way into price consulting at Simon-Kucher. Dr. Enrico Trevisan, partner in the Italian office of Simon-Kucher, has authored a book based on his experiences with applying behavioral pricing concepts, especially in the financial services sector (see Trevisan 2013). Most of the findings reported by the academic researchers proved true in Simon-Kucher's practice and led to interesting new pricing concepts. Anchoring effects, product line extensions, new temporal structures which systematically exploit the new knowledge produced significant profit improvements in several projects. One limitation of behavioral economics is that generalizations are risky. The reason

is that the findings rely on specific experiments and are not derived from theoretical assumptions which specify the conditions under which the effects occur. Applying the concepts to specific price decision situations thus requires new experimentation in each project. But over time and with more applications Simon-Kucher is optimistic to build a knowledge which allows for more, though cautious generalization. In any case the new field of behavioral pricing holds huge potential for future profit improvement.

## Increasing Industry Specialization

When I started as an academic researcher in the 1970s I never would have imagined how varied pricing practices in different industries are. As a consequence of this insight Simon-Kucher developed ever increasing industry specialization. As of the early 1990s industrial sectors became the dominant organizational dimension and our divisions are primarily organized along industry sectors. The senior people in the divisions are pronounced industry experts. Today we have pricing experts for pharmaceuticals, medical technology, banking, insurance, chemicals, building technologies, energy, engineering, automotive, technology, telecommunications, Internet, logistics, hospitality/leisure and several other sectors. In countries where our office teams are still small the degree of specialization is naturally less pronounced. Therefore these teams need and get support from the specialized divisions. According to our experience the clients highly value deep industry expertise of price consultants. Simon-Kucher is convinced that it has a clear competitive advantage in this regard.

## Qualifications of Price Consultants

It goes without saying that price consulting requires a solid and deep understanding of the underlying theories. This applies equally to basic concepts such as price elasticity, measurement, optimization and to complex price structures such as nonlinear price, price bundling, product line- or multi-person prices. Accordingly most of Simon-Kucher's professionals graduated in business or economics, the vast majority from leading universities and colleges in their respective countries. Driven by the need for industry specialization we increasingly hired experts with different backgrounds. Today we employ physicians, engineers, psychologists, mathematicians, physicists, pharmacists, biotechnologists, computer scientists and consultants from other disciplines. The reason is that we have to understand the value of our clients'



offerings in order to get the price right. A physician, a pharmacist or a biotechnologist is better prepared to analyze the true value and the competitive advantages of a new high-tech medication. Our scientists work in teams with the consultants with business backgrounds to arrive at solutions that equally observe the technical and the economic aspects of pricing. On our clients' side we often encounter scientists and engineers. They highly appreciate if a consultant from their own field is on our team. We expect that experts from various technical and scientific fields will over-proportionally grow in our work force.

### Summary and Conclusion

Could one have expected this development of price consulting in the 1970s? Most likely not. Yes, price consulting is coming of age. But it is not yet there. Most companies still price based on rules of thumb, cost plus considerations and gut feeling. Therefore the growth opportunities for price consulting are virtually unlimited. We will see a penetration of more professional pricing into industries and companies that have remained untapped. The same applies to fast growing regions, especially emerging markets. I know that today few pricing projects are carried out in these fast growing economies. Relative to other consulting fields price consulting is a late comer. The reason is obvious. Companies first have to get their fundamentals such as product quality, supply chain, and physical distribution in order before they start to optimize their marketing instruments, and especially their prices. And sophisticated pricing requires good data that is not always available in emerging economies.

Another growth path for price consulting lies in new methods, tools and applications. In this regard I expect a lot from the Internet. With regard to selling and pricing digital content, and also exploiting the pricing potential of social networks or locational services, we are at a very early stage of development. The Internet holds unseen opportunities with regard to behavioral data, price differentiation, addressability of segments and even individuals, and will become a gold mine for sophisticated pricers.

In summary, I see price consulting today as a young adult with a great future.

### References

1. Deutsche Bundesbank (2009), Konvergenz der Preise im Euro-Raum, Monthly Report, March, 39–50.
2. Dolan, Robert J. & Simon, Hermann (1996), *Power Pricing – How Managing Price Transforms the Bottom Line*, New York (NY): The Free Press.
3. Ehrhardt, Annette (2011), Then and Now: 25 Years of Pricing History, *The Journal of Professional Pricing (First Quarter)*, 28–30.
4. Engelke, Jan & Simon, Hermann (2007), Decision Support Systems in Marketing, *Journal of Business Market Management*, 4, 289–307.
5. Engelke, Jan & Simon, Hermann (2008), Decision Support Systems in Pricing, *Journal of Professional Pricing*, Vol. 18 (Second Quarter), 24–28.
6. Ewing, Jack (2004), Hidden Champions – The Little-known European Companies that Are Conquering the World, *Business Week*, January 26, 42–44.
7. Little, John D. C. (1970), Models and Managers: The Concept of a Decision Calculus, *Management Science*, 16 (April), 466–485.
8. Little, John D. C. (1979), Decision Support Systems for Managers, *Journal of Marketing*, Vol. 43 (3), 9–26.
9. Nimer, Dan (1971), Nimer on Pricing, *Industrial Marketing*, March, 48–55.
10. Poundstone, William (2010), *Priceless: The Myth of Fair Value*, New York (NY): Hill and Wang.
11. Simon, Hermann (1979), Dynamics of Price Elasticity and Brand Life Cycles, *Journal of Marketing Research*, 16 (November), 439–452.
12. Simon, Hermann (2008), The Impact of Academic Research on Business Practice, Experiences from Marketing, *Journal of Business Market Management* 4, 203–218.
13. Simon, Hermann (2013), *Preisheiten – Alles, was Sie über Preise wissen müssen Frankfurt am Main: Campus.*
14. Telser, Lester G. (1962); The Demand for Branded Goods as Estimated from Consumer Panel Data, *The Review of Economics and Statistics*, 44, 300–324.
15. Trevisan, Enrico, *The Irrational Consumer*, Farnham (UK): Gower.
16. Wierenga, Berend, van Bruggen, Gerrit H. & Staelin, Richard (1999), The Success of Marketing Management Support Systems, *Marketing Science*, Vol. 18 (3), 196–207.

# Семинар «Новая экономика»

**СЕРГЕЕВА А.Е.,**

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

E-mail: [sergaleksandra@yandex.ru](mailto:sergaleksandra@yandex.ru)

## Science workshop. workshop «New Economy»

**SERGEeva A. E.**

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

**В** декабре 2013 г. состоялся традиционный междисциплинарный научно-теоретический семинар «Новая экономика», автор которого — доктор экономических наук, профессор, лауреат премии Правительства Российской Федерации, заведующая кафедрой «Микроэкономика» Финансового университета Н.Н. Думная. Семинар был посвящен актуальной теме «Новые технологии и экономическая безопасность России. Космический патруль в действии».

Организатор и автор семинара «Новая экономика» профессор Н.Н. Думная в своем выступлении подчеркнула, что семинар «Новая экономика» стал традиционным и является неотъемлемой частью научной жизни Финансового университета. Особенность семинара «Новая экономика» — постоянное участие студентов, магистрантов и аспирантов в научной работе совместно с преподавателями, что отвечает как задачам семинара, так и движению в Европейское экономическое пространство, для которого важнейшим требованием к ведущим вузам является постановка научной работы студентов на постоянную основу на уровне преподавателей. Другой особенностью семинара является сочетание теоретических и практических подходов к проблемам развития экономики, высокотехнологичных наукоемких отраслей. В семинаре «Новая экономика» многократно принимали участие представители как органов государственной власти, так и бизнес-структур.

В декабре 2013 г. гостями семинара стали компания ООО ИТЦ «СКАНЭКС» и некоммерческое партнерство «Прозрачный мир» (НП «Прозрачный мир»).

НП «Прозрачный мир» было создано в 2000 г. и является российской неправительственной

организацией, осуществляющей проекты, связанные с расширением и упрощением доступа к космической информации о состоянии Земли. Деятельность партнерства нацелена на содействие использованию полученной информации для принятия управленческих решений, а также связана с расширением использования изображений Земли из космоса в охране природы, образовании, туризме, краеведении, научных и прикладных исследованиях.

Таким образом, миссией НП «Прозрачный мир» является информационная поддержка природоохранных организаций с помощью ГИС-технологий, космических снимков и Интернета.

ООО ИТЦ «СКАНЭКС», занимаясь более 20 лет созданием и внедрением в практику технологий, связанных с космической съемкой, является компанией-лидером в отрасли дистанционного зондирования Земли. Став источником технологических и маркетинговых инноваций, ООО ИТЦ «СКАНЭКС» по праву может считаться наукоемкой высокотехнологичной компанией, основанной на знаниях.

По мнению профессора Н.Н. Думной, изучение деятельности компании «СКАНЭКС» подводит нас к выводу, что вокруг данной компании формируется кластер, включающий как производственные, так и образовательные элементы. Причем кластер особого типа, который профессор Н.Н. Думная назвала «распределенным кластером».

В своем выступлении Н.Н. Думная также подчеркнула, что компании, основанные на знаниях, выступают драйверами экономического развития. Государство само по себе без эффективно-го взаимодействия с частным сектором экономики не в состоянии обеспечить динамичное



экономическое развитие. Именно в этом заложены микроэкономические факторы экономической динамики, новые шансы инициирования экономического развития. Поэтому рассматриваемая группа компаний является лидером внедрения и распространения инноваций.

В своем докладе А. Лошкарева — заместитель руководителя отдела картографии и ГИС НП «Прозрачный мир» рассказала об одном из перспективных направлений совместной деятельности ООО ИТЦ «СКАНЭКС» и НП «Прозрачный мир» — проекте «Космический патруль».

«Космический патруль» существует как рабочая группа уже более 10 лет, являясь результатом успешного взаимодействия социально-ответственных организаций, объединенных целью создания, развития и внедрения технологий работы со спутниковыми данными, способных принести реальный вклад в сохранение жизни на Земле и защиту природы.

«Космический патруль» — это всероссийский сервис общественного космического мониторинга, предоставляющий средства выявления и разрешения социально-экологических проблем с использованием оперативных спутниковых снимков.

Основной целью создания системы является повышение открытости и прозрачности деятельности частных компаний, граждан и государства в области земельных отношений. Данные оперативной съемки могут быть использованы с целью выявления незаконных рубок леса, стихийных свалок, незаконного строительства и недропользования, загрязнения воды и суши отходами нефтепромысла, браконьерства, природных пожаров и др.

В мае 2013 г. на заседании президиума Совета при Президенте Российской Федерации по модернизации экономики и инновационному развитию России председатель президиума Совета, председатель Правительства Российской Федерации Д.А. Медведев согласился с необходимостью внедрения системы «Космический патруль» и предложил представителям ООО ИТЦ «СКАНЭКС» и НП «Прозрачный мир» сотрудничество в рамках проектов с МВД и ФСБ России.

Суть проекта заключается в следующем: на тематическом Интернет-портале с интерактивной картой размещаются данные космической съемки, а также дополнительная тематическая информация, например границы особо охраняемых природных территорий, водоохраняемых зон, лесных

кварталов и пр. В свою очередь, пользователям Интернет-портала предоставлена возможность добавлять информацию об обнаруженных проблемах, отмечая на карте точки, где выявлены какие-либо опасные явления или нарушения. Предусмотрена возможность добавления видеофайлов и иных материалов.

Примером эффективного использования системы стал проект по мониторингу прибрежного промысла лососевых у берегов острова Сахалин. С помощью космических снимков и специально разработанных специалистами компании инструментов пользователи имеют возможность отмечать на снимках неводы, которые, к примеру, установлены за границами участков, отведенных для рыбного промысла, или длина которых не соответствует установленным законом нормам. Благодаря этому, представители природоохранительных организаций получают и публикуют на портале экспертную оценку по каждому конкретному неводу и нарушению, что соответствует идее «Открытого правительства».

Также НП «Прозрачный мир» совместно с ИТЦ «СКАНЭКС» в рамках проекта осуществляет мониторинг особо охраняемых природных территорий, относящихся к объектам общенационального достояния, незаконной рубки леса, пожаров на природных территориях, добычи россыпного золота, строительства гидротехнических сооружений и др.

По мнению представителей ООО ИТЦ «СКАНЭКС», открытость и доступность подобной информации непременно будут способствовать повышению эффективности работы государственных органов, улучшению координации служб мониторинга и реагирования, повышению экологических стандартов компаний, занятых в сфере эксплуатации природных ресурсов, их способности вовремя реагировать на чрезвычайные ситуации, повышению дисциплины и строгому следованию природоохранному законодательству.

Кроме того, данный проект открывает новые возможности для эффективного сотрудничества частных компаний и государства в лице федеральных органов исполнительной власти на всех уровнях, государственных надзорных органов и природоохранительных организаций.

Проект «Космический патруль» является общественно значимым, способствующим построению эффективного диалога государства и гражданского общества, повышению доверия общества к власти,



уровня гражданской ответственности, открытости органов исполнительной власти и улучшению качества предоставляемых государством услуг.

НП «Прозрачный мир» также реализует образовательные проекты, направленные на повышение информированности школьников, студентов и преподавателей в области использования изображений Земли из космоса в разных областях знаний. Очень важной задачей является вовлечение учащихся в работу с космическими снимками в рамках разных учебных дисциплин и междисциплинарных проектов, что широко применяется в зарубежных странах.

Выступления участников вызвали много вопросов как со стороны профессорско-преподавательского состава Финансового университета, так и со стороны студентов и аспирантов, что в итоге

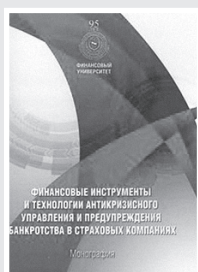
переросло в эмоциональную и интересную научную дискуссию. По итогам проведения семинара гостям были вручены подарки с символикой Финансового университета и сделаны памятные фотографии.

Мы благодарим студентов, магистрантов, аспирантов и преподавателей Финансового университета при Правительстве Российской Федерации, принявших участие в работе научного семинара «Новая экономика», а также надеемся на долгосрочное, эффективное и плодотворное сотрудничество с компаниями — участниками семинара.

Семинар вызвал большой интерес у студентов, магистрантов, аспирантов факультета «Международные экономические отношения», «Социология и политология» и др., а также преподавателей и сотрудников Финансового университета.

## КНИЖНАЯ ПОЛКА

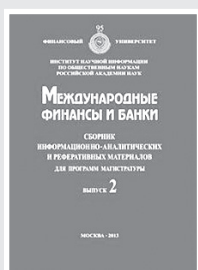
### НОВИНКИ ИЗДАТЕЛЬСТВА ФИНУНИВЕРСИТЕТА



**Финансовые инструменты и технологии антикризисного управления и предупреждения банкротства в страховых компаниях:** монография / под ред. Л.А. Орланюк-Малицкой и А.А. Цыганова. М.: Финансовый университет, 2013. 228 с.  
ISBN 978-5-7942-1116-0

В монографии излагаются вопросы, связанные с организацией в России деятельности по предупреждению банкротств страховщиков, даются рекомендации по антикризисному управлению страховой компанией. Данное издание основано на анализе современной практики страхового бизнеса в России, Польше, Казахстане, Италии, существующих нормативных актах и практической деятельности авторов в области страхования в России.

Издание предназначено для руководителей и работников страховых организаций, экономистов, студентов, аспирантов и преподавателей экономических и финансовых вузов, а также всех, кто интересуется страховым делом.



**Международные финансы и банки: сборник информационно-аналитических и реферативных материалов для программ магистратуры. Выпуск 2** / под ред. И.З. Ярыгиной. М.: Финансовый университет, 2013. 208 с.  
ISBN 978-5-7942-1127-6

Сборник предназначен для магистров, а также для аспирантов, преподавателей и научных сотрудников, интересующихся проблемами международных валютно-кредитных и финансовых отношений, может представлять интерес для специалистов, занятых в банковской сфере.

В сборнике представлены материалы из зарубежных источников, опубликованных в периодическом издании: «Банки: мировой опыт», 2011 г. Вып. 1–6.

# Теория, ориентированная на практику

(к выходу седьмого издания учебника «Микроэкономика. Практический подход (Managerial Economics)» / под ред. А.Г. Грязновой и А.Ю. Юданова)

**А.Ю. ЮДАНОВ**

д-р экон. наук, профессор кафедры микроэкономики Финансового университета

## The theory focused on practice

For the 7th edition of textbook «Microeconomics. (Managerial Economics)» Under A.G. Gryaznova and A. Yu. Yudanov

**A. YU. YUDANOV**

Deputy editor-in-chief, PhD in Economics, Professor of Microeconomics Chair of Financial University

«**М**ир новой экономики» регулярно информирует читателей о новых учебниках Финансового университета при Правительстве РФ. Поэтому очень приятно представить седьмое, радикально переработанное издание учебника, подготовленного родной для автора настоящей информации кафедры «Микроэкономика» Финансового университета. На переполненном литературой рынке учебников по микроэкономике он занимает особое место. Это единственный отечественный учебник так называемого класса «менеджериял экономикс».

Наш учебник толще и подробнее большинства других учебников микроэкономики (хотя и написан не сложнее, чем они). Дело в том, что он раскрывает проблемы этого обязательного для всех экономистов курса в той форме, которая максимально соответствует задачам подготовки будущей элиты экономистов-практиков: руководящего состава (топ-менеджмента) компаний и государственных хозяйственных органов. А профессиональная элита сохраняет вкус к солидному образованию. Видимо, поэтому даже в теперешний век повальной любви к кратким курсам и сокращенным программам наш учебник приходится переиздавать ЕЖЕГОДНО. Спасибо дальновидным читателям!

Книга адресована сразу двум главным целевым аудиториям: БАКАЛАВРИАТУ И МАГИСТРАТУРЕ. И это не амбициозная претензия быть полезным для всех сразу, а прямой результат приближения теоретического курса к запросам практики.



Типичный выпускник экономического вуза со степенью бакалавра — это будущий практик, которому предстоит работать на фирме или в госучреждении. И он не имеет права покинуть стены университета, не уяснив теоретических основ таких базовых для практики категорий, как качество, ассортимент, риск, инвестиционный проект и др. Между тем это перечисление составлено отнюдь не произвольно, а, как это ни удивительно, является частью длинного СПИСКА ВАЖНЕЙШИХ ПОНЯТИЙ, КОТОРЫЕ ОТСУТСТВУЮТ В ПОДАВЛЯЮЩЕМ БОЛЬШИНСТВЕ УЧЕБНИКОВ МИКРОЭКОНОМИКИ!



Нет в них такого явления, как «качество продукции», и все тут! Весь мир носится с проблемами качества, а в учебниках его нет. Не заслужило оно того, чтобы на него обратили внимание теоретики. Нет и «ассортимента» — все изложение построено так, будто каждая фирма выпускает только один товар. Буквально каждый может убедиться в этом поразительном и тревожном факте, протянув руку к полке книжного магазина и перелистав первый попавшийся учебник по микроэкономике.

Авторы представляемого учебника исповедуют совсем другую веру. Именно бакалавр в своем главном качестве будущего экономиста-практика обязан знать теорию тех вопросов, которые практика обязательно заставит его решать каждый день. И, если в его вузе не проходят таких вещей, как качество, ассортимент и далее по списку, значит, его обделили, недодали необходимых знаний. А если соответствующих понятий нет в его учебнике микроэкономики, значит, надо сменить учебник. Потому что на той фирме, где ему предстоит работать, наверняка пекутся и о качестве, и об ассортименте, и о новых производствах (инвестиционных проектах), рассуждают о брендах, мотивации персонала и т.п.

Почему же учебники обходят эти вопросы? Главная трудность в приближении теории к практике связана с нехваткой учебного времени. Нельзя не признать: реалистичность изложения пожирает время в огромных количествах. Принцип работы двигателя внутреннего сгорания в школьном учебнике физики спокойно описан на трех страницах. Но тому, кто вздумает хотя бы в общих чертах объяснить, из каких частей состоит мотор современного автомобиля, понадобится много больше места.

Мы постоянно слышим от коллег-преподавателей, что «часы урезают и урезают», а нередко и сами становимся жертвами этого процесса. И все же мы призываем соотечественников по профессии воздержаться от превращения живого и нужного для практики курса микроэкономики в голую схему из нескольких теоретических абстракций. Наш учебник призван стать инструментом более реалистического изложения проблем микроэкономики. Мы описываем в нем теоретические основы самых важных для практики явлений. Скажем, читатель поймет из него, что «бренд» — это не просто раскрученная марка, как думают обыватели, а способ снижения информационных рисков, как объясняет теория. И — мы надеемся! — когда придет черед

правильно обученного бакалавра самостоятельно создавать бренд своей фирмы, он выстроит его на более солидном фундаменте, чем недалековидные ловчицы, думающие только об оболванивании покупателя.

Другими словами, учебник построен «от практики». Он фокусирует внимание на понятиях, играющих важную роль в реальном бизнесе, и показывает, какое место они занимают в теории. Вот тут-то и возникает объективная возможность гибкого использования ограниченного учебного времени. Кому-то учебная программа позволит затронуть все важные для практики аспекты курса. Кто-то сделает акцент на теории только тех понятий, которые важны для его профиля обучения. Скажем, будущим маркетологам грех не знать упомянутых теоретических основ понятия «бренд» (а ведь они их часто не знают именно из-за абстрактного подхода, господствующего в учебниках микроэкономики!). Кто-то и вовсе станет выносить подобные проблемы на доклады студентов на семинарах или делает темами домашних эссе. Но, варьируя степень подробности изложения, все смогут разъяснить студентам то понимание важных для практики проблем, которое смогли развить лучшие умы человечества в рамках многовекового развития экономической теории.

Обратимся теперь к преподаванию микроэкономики в магистратуре. Подход к этому новому для российских вузов делу пока явно не устоялся. Дело в том, что, принимая «на входе» бакалавров экономики, большинство магистерских программ университетов стремится обучать их конкретно-экономическим дисциплинам<sup>1</sup>. Но теорию-то будущие магистры учили в том абстрактном, удаленном от практики ключе, о котором мы говорили выше. Возникает отчетливый разрыв. Ориентированные на специализированную подготовку программы строятся без теоретического фундамента, хотя любая энциклопедия утверждает примерно следующее: «Степень магистра предусматривает более глубокое освоение теории по выбранному профилю и подготовку студента

<sup>1</sup> Приведем в качестве примера типичные магистерские программы, взятые с сайтов ведущих экономических вузов страны: «Банковский менеджмент», «Государственное и муниципальное управление», «Маркетинг и маркетинговые коммуникации», «Математические методы анализа экономики», «Управление и экономика здравоохранения», «Финансовый анализ», «Управление инновациями и предпринимательство», «Управление финансовой устойчивостью компании».



к научно-исследовательской деятельности по выбранному направлению».

Что происходит в результате пренебрежения теорией, хорошо известно. Магистерская программа рискует деградировать до специализированных курсов повышения квалификации... только курсов, невыразимо растянутых по времени. Эта ситуация проигрышна как для студентов (зачем тратить 2 года в магистратуре вместо 2–6 месяцев на курсах, либо чуть большего времени в программе MBA?), так и для вузов (что делать, если магистратура так и не станет массовой, если бакалавры не пойдут в нее?).

Альтернатива, предлагаемая нашим учебником, такова. Во-первых, учебник может быть использован по своему прямому назначению для полноценной переподготовки магистрантов по курсу микроэкономики, ориентированному на практиков. Это очень полезно, особенно с учетом «разношерстности» контингента, приходящего в магистратуру из разных вузов и окончивших бакалавриат по разным направлениям. Ведь сейчас преподаватели специальных дисциплин, работающие в магистратуре, часто буквально стонут от того, что не могут вести нормальный учебный процесс потому, что у значительной части студентов не хватает базовых знаний.

Второй вариант — это формирование на базе представляемого учебника целевых теоретических курсов в рамках ныне действующих магистерских программ. Мы предлагаем делать сквозные тематические срезы, проходящие через весь объем учебника, но затрагивающее не все его содержание, а посвященные углубленному анализу некой

важной проблемы. В частности, в магистерских программах оказались востребованными следующие курсы, которые на базе других учебников микроэкономики прочитать просто невозможно:

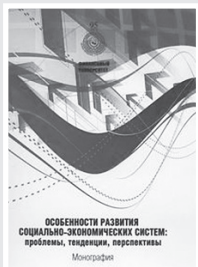
1. Природа и функции предпринимательства в рыночной экономике.
2. Роль информации в теории поведения фирмы.
3. Ассортимент и качество продукции в экономической теории.
4. Проектный подход к экономическим решениям.
5. Риски и неопределенность в деятельности субъектов экономики.

Читатель найдет в конце нашей книги «Краткие рекомендации к магистерским курсам по микроэкономике», поясняющие, какие разделы учебника рекомендуется использовать в соответствующих курсах.

Седьмое издание претерпело существенные изменения по сравнению с предыдущими. Главным из них стала описанная выше «точная настройка» на использование в условиях двухуровневой системы образования. Где-то приходилось проводить сокращения, где-то, напротив, добавлять информацию. Мы уверены, что в своем современном виде учебник будет удобно использовать и в магистратуре, и в бакалавриате. Второе крупное изменение коснулось главы 12 «Капитал как экономический ресурс». Мы полностью реструктурировали ее, чтобы показать неразрывное единство привлечения фирмой финансовых ресурсов и их использования в инвестиционных процессах. Наконец, в текст внесено большое количество поправок и уточнений.

## КНИЖНАЯ ПОЛКА

### НОВИНКИ ИЗДАТЕЛЬСТВА ФИУНИВЕРСИТЕТА



**Особенности развития социально-экономических систем: проблемы, тенденции, перспективы:** монография / под ред. Н.Н. Нестеровой. М.: Финансовый университет, 2013. 196 с. ISBN 978-5-7942-1113-9

Монография, подготовленная преподавателями Липецкого филиала Финансового университета, посвящена проблемам, тенденциям и перспективам развития социально-экономических систем разного уровня, способствующих формированию адекватных представлений об эффективном развитии всех составляющих экономики страны и ее регионов.

Основным источником представленных материалов послужили результаты исследований авторов в рамках их научной и практической деятельности.

Монография предназначена для научных работников, специалистов, практиков и может быть полезна преподавателям, соискателям ученых степеней и студентам высших учебных заведений.