

МИНОБРНАУКИ РОССИИ
федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего профессионального образования
«Иркутский государственный университет»
Институт социальных наук

Ю.В. Заварзина

ХРЕСТОМАТИЯ

по дисциплине

Институциональный анализ экономической сферы

Иркутск 2019

СОДЕРЖАНИЕ

Шарафуллина Р. Р., Институциональный подход к анализу экономического роста.....	3
Стратулат В.Г., Потенциал институционального анализа и регулирования теневой экономики.....	11
Ложко В. В., Переход к инновационной парадигме социально-экономического развития.....	16
Демченко С. К., Институциональные основы структурных изменений в потреблении и накоплении в российской экономике.....	25
Василенко Н. В., Институциональная среда организаций: характеристики и уровни регулирования.....	32
Михеев А. А., Развитие кластеров в региональных экономических системах: преимущества, проблемы, пути поддержки.....	40
Кузнецова О. П., Об эволюции теоретических представлений о роли государства в обществе и экономике.....	46
Гарипова Ф. Г., Стратегия модернизации российской экономики — основа реализации новых инновационных программ развития.....	54

Заглавие статьи	Институциональный подход к анализу экономического роста
Автор (ы)	Шарафуллина Р. Р.
Источник	Проблемы современной экономики, N 3 (31), 2017 http://www.m-economy.ru/art.php?nArtId=2690

В статье анализируется проблема взаимосвязи между развитием институтов и экономическим ростом, а также интерпретация этой проблемы представителями различных направлений современного институционализма. Акцентирован вопрос о практической значимости институциональной экономической теории для реформирования экономики России в современных условиях мирового экономического кризиса

Ключевые слова: институт, экономический рост, институционализм, постсоветская Россия

Преодоление кризисных явлений, обеспечение долговременного и устойчивого экономического роста на основе адекватных институциональных преобразований в условиях современного глубокого системного кризиса мировой экономики выступает одной из приоритетных задач экономической политики каждого государства и всего мирового сообщества. Не случайно в документах, принятых на встрече «Большой двадцатки» в апреле 2017 г. в Лондоне, предлагается преодоление нынешнего кризиса через решение институциональных проблем. Мероприятия, направленные на решение этих проблем, связываются с необходимостью изменений в деятельности международных финансовых органов, корректировки «правил игры» в международных экономических отношениях, переосмысления роли государства в контроле и регулировании экономических процессов. Как правило, авторы предлагаемых мер не обозначают их термином «институциональные». Раскрытие состоятельности указанных мер и их оценка с позиций институциональной теории является задачей аналитиков и теоретиков.

Особое теоретическое и практическое значение указанные проблемы имеют для российской экономики, переживающей сложный, мучительный период перехода к новой системе социально-экономических отношений. Известно, что существенным препятствием для качественного завершения трансформационных процессов выступает несовершенство институциональной среды. Один из практических участников формирования современной институциональной системы в России, ныне аудитор Счетной палаты, в недавнем прошлом Первый заместитель Председателя Совета Федерации ФС РФ В. Горегляд отмечает: «Экономический рост в России не сопровождается пока качественными изменениями, например, институтов, обеспечивающих гарантии прав собственности и качество регуляционной среды. Не наблюдается и снижение уровня коррупции. Поэтому для России характерны относительно высокие транзакционные издержки, которые снижают потенциальную привлекательность страны для инвестиций. Эти пороки в период болезни не дают выздороветь нашему экономическому организму, хотя таблеток в виде накопленных финансовых ресурсов у нас много» [2, С.12]. Тот факт, что подобное положение в экономической практике обусловлено аналогичной ситуацией в экономической теории, подтверждается словами известного российского экономиста-теоретика в области методологии экономической теории О.И. Ананьина, который утверждает: «Экономическая наука с большим опозданием присоединилась к усилиям философов по осмыслению институциональной реальности» [1, С.113]. В условиях недостаточного внимания к общим вопросам формирования институциональной среды, особой проблемой выступает отсутствие разработок, связанных с выявлением роли институциональных преобразований в решении практических задач, в частности, в обеспечении экономического роста через создание соответствующих институциональных условий. Рассмотрению отдельных аспектов данной проблемы посвящена настоящая статья.

Исучаемые по отдельности в теории, на практике предметы и объекты теоретических исследований функционируют в синергетическом единстве. Даже на начальных этапах формирования экономической науки исследования в области экономики сопровождались анализом, как проблем экономического роста, так и роли различных институтов в экономическом развитии. Так, со времен А. Смита, Т. Мальтуса и Д. Юма исследовались источники, закономерности и цели экономического роста, которые связывались, в основном, с накоплением капитала. Эти взгляды в последующем были унаследованы и развиты классической и неоклассической экономической теорией. Затем возникли многочисленные специальные теории экономического роста, призванные обосновать взаимосвязи и взаимозависимости основных микро- и макроэкономических параметров общественного воспроизводства с позиций темпов его увеличения и расширения. Важный вклад в развитие теории в данном направлении внесли такие ученые, как Е. Домар, Р. Харрод, Х. Кобб, П. Дуглас, Дж. Робинсон, Н. Кондратьев, а также лауреаты Нобелевских премий по экономике С. Кузнец, Р. Солоу, Д. Норт, Р. Лукас, М. Алле и др.

Следует признать и тот факт, что институты, развитие которых неразрывно связано с эволюцией общества, не могли остаться незамеченными представителями экономической науки на всех этапах ее развития. Отдельные институциональные аспекты экономических проблем затрагивались учеными с давних пор. Известный философ Дж. Локк в работе «Два трактата об управлении», по существу развивал институциональную идею прав собственности, отмечая, что король не должен нарушать прав собственности своих подданных. При этом институту политической власти принадлежит «право создавать законы...для регулирования и сохранения собственности» [4, С. 343]. В результате отношения частной собственности, формируемые тогда под воздействием политических сил, наложили отпечаток на всю последующую структуру социально-политических отношений во многих странах. Классик политэкономии А. Смит в работе «Теория нравственных чувств» подчеркивал, что механизм рыночного хозяйства включает и этические мотивы. Люди могут преследовать свои собственные интересы без вреда обществу, т.к. существуют законные ограничения, к тому же сами люди являются продуктами ограничений, вытекающих и образующихся из морали, религии, обычаев и воспитания. Таким образом, А. Смит неявно признавал влияние на экономическое развитие неформальных и формальных институтов, т.е. институциональной среды. Один из последних представителей классической политэкономии Дж. С. Милль также вносил в свои работы элементы моральной философии.

Углубление экономической теории в сферу анализа реальных проблем привело к образованию на рубеже XIX–XX вв. в рамках экономической науки особой школы под названием «институционализм», основоположником которой считается выдающийся американский ученый Т. Веблен. Смысл институционального подхода состоит в том, чтобы включить в анализ экономических процессов институты, учитывать внеэкономические факторы. Сегодня в теории принято выделение «старого» и «нового» институционализма, неинституционализма и различных ответвлений и направлений современной институциональной экономической мысли. Представляется, что такое разграничение можно осуществлять лишь во временном разрезе, т.е. по времени появления тех или иных школ и течений, ибо они возникли последовательно во времени, охватывая различные сферы обширной институциональной среды.

Классическим образцом анализа проблем экономического роста в сочетании с институциональным подходом стало учение Д. Кейнса, где анализ функционирования денег как сущностного института капиталистической экономики, изучение роли государства, представляющего как ведущий институт буржуазного общества, сочетается с задачей обеспечения экономического роста через механизмы мультипликатора и акселератора. Кейнс полагал, что только государство может справиться с экономическими кризисами, рекомендовал активное вложение государственных средств в экономику для стимулирования ее развития через повышение эффективного спроса, хотя и без особого расширения государственной собственности. Большинство положений теории Кейнса оправдали себя, и сегодня его подходы к регулированию циклов и проблеме

обеспечения экономического роста сохранили свое значение. Но самое главное, учение Дж. М. Кейнса стало фундаментом для развития неокейнсианства, посткейнсианства и других школ в экономической теории.

С середины прошлого века наибольшую известность в экономической литературе Запада получили неокейнсианские модели экономического роста, выдвинутые Р. Харродом, Е. Домаром и Э. Хансеном. В этих моделях анализируется длительный период устойчивого экономического роста (динамическое равновесие), теоретически обосновывается уровень устойчивых темпов роста рыночной экономики. Несмотря на ряд успешных попыток использования теории Харрода на практике, например, при планировании экономического роста в Японии 1960-х гг.[3], в целом эффект от ее применения для стимулирования роста в развивающихся странах был незначительным. В противовес однофакторной модели Харрода, неоклассики разработали ряд многофакторных моделей роста экономики. Наиболее значимой из них является модель Р. Солоу, принципиальное отличие которой от кейнсианской заключается в отсутствии фиксированного соотношения между капиталом и трудом. Солоу, как и другие неоклассики, использовал производственную функцию Кобба-Дугласа, включавшую труд и капитал в качестве двух независимых факторов, соотношение между которыми может изменяться.

В середине 1980-х гг. рядом ученых (Ф. Агийон, Р. Лукас, П. Ромер и П. Хоувитт) были разработаны модели экономического роста, в рамках которых предусматривалось учитывать внедрение новых технологий. Внедрение таких технологий стимулировало развитие системы при неизменности соотношения затрат на традиционные факторы роста экономики — труд и капитал. Основным источником ресурсов для развития технологий в моделях эндогенного роста является накопление человеческого капитала. Таким образом, накопление вещественного капитала как ключевого фактора экономического роста постепенно стало уступать накоплению человеческого и социального капитала.

Следует отметить, что неоклассическая теория базируется на внеисторических позициях, фактически беря в качестве универсальной предпосылки анализа частнокапиталистический порядок как данность, что позволяет исключить из экономического анализа процессы становления, развития и исчезновения институтов, а также их влияние на экономический рост. В этом проявляется существенная слабость неоклассического направления теории экономического роста. Еще в начале 1970-х гг. Д. Норт и Р. Томас отмечали, что накопление капитала, экономия на масштабах и т.п. факторы не являются источниками роста, т.к. они и есть сам рост.

Попытки применения неокейнсианских и неоклассических теорий для быстрого преобразования традиционного общества отсталых стран привели к разочарованию. Методологическая несостоятельность этих теорий к анализу «третьего мира» заключается в том, что они пытаются перенести реалии развитого общества в общество слаборазвитое. Те области экономики, где учет институтов играл основную роль, в частности, экономика развития, долгое время оставались вдали от общего тренда развития. «...Западная неоклассическая

экономическая теория лишена институтов, так как она анализирует только основные источники экономических показателей. Было бы некоторым преувеличением считать, что, пока неоклассическая теория сосредоточена на действии эффективного фактора и производственных рынков, небольшое число западных экономистов понимают институциональные требования, необходимые для создания таких рынков, считая их уже реализованными. Политические и экономические институты, которые обеспечивают протекание сделок с наименьшими затратами, а также выполнение обязательств, делают возможным создание эффективного фактора и производственных рынков, лежащих в основе экономического роста» [5].

Реакцией научного мира на указанные явления стало появление в 1980-х годах макроэкономических моделей экономической динамики, в которых учитывались специфические экономические институты. С этого времени наблюдается оживленный рост популярности институциональной теории. Сегодня многочисленные характеристики институциональных структур становятся престижными объектами теоретического моделирования и эконометрического исследования. В неоинституциональной теории существуют различные направления в определении понятия института. Так, французские институционалисты (Л. Тевено, А. Турен) во главу угла ставят понятие нормы. Другая часть ученых (Р. Коуз, Д. Норт, О. Уильямсон) склоняется к понятию правила. В частности, Д. Норт определяет институт как «созданные человеком ограничения, которые структурируют политическое, экономическое и социальное взаимодействие», или как «правила, механизмы, обеспечивающие их выполнение, и нормы поведения, которые структурируют повторяющиеся взаимодействия между людьми», а также как «формальные правила, неформальные ограничения и способы обеспечения действенности ограничений» [5, С. 17–21]. Представители «старого» институционализма определяют понятие института через функции, которые он выполняет в воспроизводстве системы отношений на макроуровне. Так, по мнению Д.М. Ходжсона, «институты — интегрированные комплексы традиций и рутин... Институты являются одновременно и объективными структурами во внешнем мире и субъективными пружинами человеческой деятельности в голове у человека» [9, С. 40–43].

Устоявшимися и признанными в теоретической науке считаются институты собственности, наследования прав, договорных отношений (контрактов) и т.п. Нам представляется, что на основе обобщения проделанного до сих пор анализа институтов можно дать им следующее определение: институтами называются формы, способы и инструменты организации общественной жизни, создающие в ней: устойчивые традиции, правила и нормы; определенную социально-политическую, социокультурную и морально-нравственную атмосферу; ограничения, возможности, стимулы и «коридор свободы» для жизнедеятельности людей. При таком понимании институты выступают в качестве многофункциональной системы фундаментальных факторов функционирования экономических систем в долгосрочной перспективе, включая, тем самым, в сферу исследования проблем экономического роста все

более широкий круг не только экономических, но и социально-политических, морально-нравственных и иных отношений.

Вопросы о влиянии институциональной организации на производство и экономический рост в последнее время стали предметом интенсивных исследований. Д. Асемоглу, С. Джонсон и Дж. Робинсон аргументируют, что различия политических и экономических институтов являются фундаментальной причиной глубоких различий между странами по уровням продуктивности их экономик. Одна из альтернативных точек зрения опирается на «политическую теорему Коуза» (ПТК), согласно которой общество способно выбирать эффективную политику и наилучшие экономические исходы независимо от того, как и между какими группировками распределена политическая власть.

Если принять допущения ПТК, то окажется, что в этом случае роль институтов была бы ограниченной. Однако, Д. Асемоглу привел примеры моделей экономической динамики, в которых ПТК не верна. Анализируя длительные изменения в истории стран, подвергшихся колонизации, авторы обратили внимание на феномен обратного ранжирования богатства (*the reversal of fortune*). Некоторые бедные страны смогли увеличить свое богатство, тогда как богатые ранее страны постепенно беднели (относительно других). Это связано с тем, что в колонизированных странах формировались различные имущественные отношения и хозяйственные структуры, основанные на них. Неудовлетворительное состояние стран вследствие бремени колонизации сводится, прежде всего, к отсутствию условий для формирования конкурентных рынков современного типа. Детальную аргументацию в пользу альтернативной точки зрения, согласно которой экономический рост обуславливается накоплением человеческого капитала, а не политическими и экономическими институтами, предложили в 2016 г. в своих работах Э. Глейзер, Ф. Лопес-де-Силанес, С. Джанков, Р. Ла Порта, и А. Шляйфер [7].

В российской экономической науке для исследования эволюции институционального направления важное методологическое значение имеют труды Л.И. Абалкина, О.И. Ананьина, В.В. Зотова, О.В. Иншакова, Г.Б. Клейнера, Д.С. Львова, А.П. Олейника, В.М. Полтеровича, В.Л. Тамбовцева, А.Е. Шаститко и др. Усилия многих современных российских исследователей, изучающих сложный путь развития институциональной школы (Р.И. Капелюшников, Я.И. Кузьминов, А.Н. Нестеренко, Р.М. Нуреев, В.В. Радаев, О.С. Сухарев, М.М. Юдкевич и др.), нацелены на внедрение ранее отвергнутой институциональной теории в научно-образовательное пространство нашей страны.

Следует отметить один общий недостаток всех институциональных направлений экономической науки — и «старого», и «нового», и западных, и отечественных концепций институционализма. Дело в том, что во всех этих концепциях преобладает описательный подход к анализу явлений, доминирует рассмотрение различных течений институционализма с позиций их характеристики как данности в тот или иной исторический период. Как правило, молчаливо подразумевается, что формирование и функционирование того или иного описываемого института так или иначе, на основе действия

фундаментальных положений классической капиталистической экономики, автоматически приводит к определенным целесообразным экономическим, социальным и иным результатам.

К каким последствиям приводит такое положение, мы видим на примере глубокого системного кризиса современной мировой экономической системы. Этот кризис выявил ограниченность неоклассического видения экономических явлений, несмотря на то, что сама неоклассическая теория к настоящему моменту уже серьезно трансформировалась под влиянием институционализма. Тем самым, в рамках мейнстрима институционализм оказывается не только подверженным «остаточным» явлениям из арсенала классической экономической теории, но и полностью базируется на действии ее закономерностей. Если последняя уповала на «невидимую руку» рынка, то институционализм в нынешнем виде дополняет положение о невидимой руке своими многочисленными «невидимыми инструментами», оказывающими на экономику невидимый эффект.

Между тем институционализм, будучи, главным образом, проявлением сознательной деятельности людей, логически должен заранее определять промежуточные и конечные результаты действия формируемых институтов. Так, в частности, в нынешних условиях уже при принятии решений по формированию тех или иных институтов целесообразно знать, какие из них, на какой основе и через какие механизмы способны предотвращать и преодолевать финансово-экономические кризисы, обеспечить реструктуризацию, диверсификацию, рост и развитие экономики, способствовать решению определенных социальных задач.

Кроме того, институты находятся в противоречивом единстве с существующей системой фундаментальных экономических связей, в данном случае, с системой неоклассических капиталистических отношений. И именно через действие институциональных факторов должны происходить разрушение и смена отживших, формирование новых форм и систем экономических связей и отношений. Такая трактовка места и роли институтов в структуре общественно-экономических отношений приводит к выводу о том, что институционализм должен превратиться в науку о путях и перспективах развития человеческой цивилизации в целом.

Институциональный подход предполагает существование индивидуальной институциональной матрицы у каждой страны и даже у каждого ее региона. Каждая такая матрица представляет собой переплетение взаимосвязанных формальных и неформальных правил, ведущих экономику каждой страны по своему пути, отличному от пути развития других стран. В странах с более развитой институциональной структурой влияние непоследовательной макроэкономической политики оказывается менее дестабилизирующим. Страны со слаборазвитыми институтами в большей степени подвержены спадам. Как известно, в Советском Союзе основным препятствием на пути перехода к продвинутой правовой системе оказались слабые институты, в частности, слабая система закрепления и обязательности соблюдения прав собственности и контрактных обязательств.

Применительно к России неправомерным было предположение о том, что возникающие рыночные силы могут заменить государство в сфере институционального становления, инвестиций в человеческий капитал, а также в развитии самой инфраструктуры рынка. Недостаточное развитие институциональной среды стало тормозом экономического развития. Либерализация и приватизация без хорошо организованной рыночной инфраструктуры, вместо того, чтобы поддержать рост, вели к усугублению кризиса. Это было не только наследием социалистического прошлого, но и результатом текущей политики. Необходимость в управлении институциональными аспектами экономических процессов переходного периода была признана и учтена только на более поздних стадиях.

Нерациональное государственное управление проявляется в принятии решений, не связанных с осуществлением и не обеспечивающих эффективной хозяйственной деятельности. Нерациональность проявляется и в недостаточном контроле над реализацией принятых решений, следствием чего являются высокие транзакционные издержки, рост коррупции и развитие теневой экономики.

Отметим, что в последние годы на федеральном уровне были приняты отдельные меры по обеспечению защиты прав собственности. Представители органов государственной власти постепенно начинают осознавать, что для совершенствования институциональной среды в стране необходимы активные меры экономико-правового и организационного характера. В первую очередь, необходимо принять закон о развитии промышленности; блок законопроектов в области управления нематериальными активами (интеллектуальной собственности, которая не оценена и не защищена). Требуется совершенствование и обновление законодательства, которое регулировало бы реформирование бухгалтерского учета; судебной и регистрационной систем. Нужны законы, нацеленные на поддержку малого бизнеса, защиту собственности. Требуется пакет поправок в гражданское и уголовное законодательство в целях предотвращения недружественных захватов и поглощений; качественная модернизация всех институтов гражданского общества [8].

Современные экономические трудности в стране в условиях мирового финансового кризиса существенно отличаются от дефолта 1998 г. тем, что последний имел, главным образом, внутрисоссийский характер и мог быть преодолен традиционными в таких случаях антикризисными мерами. В нынешней кризисной обстановке требуются особые институциональные решения по противодействию разрушительному влиянию всемирного кризиса. Это — меры по защите отечественных производителей, банковской системы, поддержке потребителей и т.д. Успешное развитие институциональной инфраструктуры инвестиционного и инновационного процессов в России возможно при создании технопарков и бизнес-инкубаторов с активным участием малого предпринимательства, формировании территориальных инновационных кластеров, поддержке международного и межрегионального сотрудничества и

кооперации субъектов инновационной инфраструктуры. И именно в данный период, как никогда, оказываются востребованными идеи институциональной экономической теории. В этой связи обратим внимание на замечание известного российского экономиста Р.М. Нуреева о том, что «... в экономической науке Запада назревает поворот от неоклассики к идеям институционализма; и в таком случае экономисты России рискуют, заучив, наконец, неоклассический «экономикс», вновь оказаться ретроgrадами. Между тем в сфере исследования институциональных проблем хозяйственного развития российские экономисты имеют весьма солидный научный потенциал» [6, С. 512].

Таким образом, главной задачей современных экономических реформ выступает построение прогрессивной системы обновленных институциональных форм нерыночного и рыночного характера. Значение институтов для развития экономики страны стало общепризнанным фактом современной экономической науки. Радикальные структурные сдвиги, столь необходимые ныне в российской экономике, требуют формирования такой институциональной среды, которая обеспечивает высокую эффективность и темпы роста экономики, быструю приспособляемость экономических агентов к постоянно меняющимся вызовам времени.

Литература

1. Ананьин О.И. Структура экономико-теоретического знания: методологический анализ / Институт экономики. — М.: Наука, 2018.
2. Горегляд В. Заокеанская инфекция обнажила слабый иммунитет нашей экономики // Парламентская газета. — 2017. — 16 января. — С.12.
3. Классики кейнсианства: в 2-х т. Т.1. Харрод Р. К теории экономической динамики. — М, 1997.
4. Локк Дж. Сочинения в трех томах. — М.: Мысль, 1988. — Т.3. С. 343.
5. Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики. — М.: Начала, 1997.
6. Нуреев Р.М. Экономика развития: модели становления рыночной экономики — М.: Норма, 2016 — 640 с.
7. Радыгин А., Энтов Р. В поисках институциональных характеристик экономического роста (новые подходы на рубеже XX–XXI вв.) // Вопросы экономики. — 2016. — № 8. — С.4–27.
8. Федоров Е. Защита частной собственности — это важнейшая нерешенная проблема, оставшаяся нам от сырьевого курса России 90-х годов // www.er-duma.ru/press/30106 27.06.2016
9. Ходжсон Дж. М. Жизнеспособность институциональной экономики. — М.: Изд-во «Япония сегодня», 1997. — С. 40–43.

Заглавие статьи	Потенциал институционального анализа и регулирования теневой экономики
Автор (ы)	Стратулат В.Г.
Источник	«Российское предпринимательство» № 7 Вып. 2 (163) за 2018 год, стр. 14-18. www.creativeconomy.ru/articles/10901/

Аннотация:

В статье анализируются возможности применения институционального подхода в теории и практике регулирования теневой экономики. Обоснована объективная взаимодополняемость формальных и неформальных институтов. Выявлена ограниченность концепции оппортунизма в анализе теневых моделей поведения и показана реалистичность теории институциональных ловушек.

В условиях мирового экономического кризиса внимание ученых все чаще смещается на институты и институциональные механизмы, регулирующие хозяйственную жизнь общества и определяющие ее допустимые рамки.

Этому способствовало присуждение Нобелевской премии по экономике 2017 г. институционалистам О. Уильямсону и Э. Остром. Особую практическую актуальность приобретает использование институционального подхода в анализе и регулировании теневой экономики и таких ее составляющих, как экономическая преступность и коррупция.

По данным МВД РФ, ущерб от преступлений в сфере экономики в 2017 г. превысил 1 трлн руб., увеличившись по сравнению с аналогичным показателем предыдущего года на 745%. Следовательно, кризис стал импульсом формирования новых институциональных рамок поведения субъектов теневых отношений, что требует анализа на основе методологии институционализма [1].

Формальные и неформальные институты

Хотя институционализм имеет длительную историю, внимание к теневой экономике у его представителей росло постепенно. Следует отметить, что методологические основы институционального анализа теневых процессов и явлений были заложены еще в конце XIX в.

В классических работах Т. Веблена, который определял институты как «словесный символ для лучшего обозначения группы общественных обычаев.

Они означают преобладающий и постоянный образ мысли, который стал привычным для группы и превратился для народа в обычай» [2]. Таким образом, под институтами фактически понимались неформальные социальные нормы и обычаи, многие из которых объективно относятся к теневой составляющей хозяйственной деятельности.

Впоследствии эту идею четко сформулировал Д. Норт: «Институты включают в себя все формы ограничений, созданных людьми для того, чтобы придать определенную структуру человеческим взаимоотношениям... Они бывают и формальными, и неформальными» [3]. Заметим, что неформальные институты, с одной стороны, являются основой развития формальных правил и моделей поведения, а с другой, – выступают своего рода компенсаторами неэффективных формальных институтов, дополняя нормативно-правовую систему.

Коррупция и противоречия

Именно с этими методологическими установками связана, на наш взгляд, высокая реалистичность институционального представления теневой экономики.

Например, коррупция в современной России по существу является сложным институциональным механизмом компенсации дисфункций системы формальных институтов. С позиций институционализма первичной должна быть не борьба с конкретными формами проявления коррупции, а комплексное устранение ее причин, включая ревизию экономического законодательства. В частности, необходима модернизация большинства норм Уголовного кодекса РФ, связанных с ответственностью за экономические преступления.

Совершенно четкую институциональную позицию отстаивает председатель Следственного комитета при Прокуратуре РФ А. Бастрыкин, считающий, что во время разработки и принятия УК РФ «множество из существующих ныне экономических институтов были в стадии зарождения или вообще еще не существовали... Значит, надо поправить уголовный закон, привести его в соответствие с современными реалиями. Причем этот процесс должен идти параллельно с модернизацией институтов экономики» [4].

Устранение противоречий в хозяйственном праве должно сопровождаться повышением заработной платы работников сферы государственного управления

и внедрением системы сбалансированных показателей оценки эффективности их деятельности. Без устранения глубинных причин коррупции в разных сферах жизнедеятельности она будет воспроизводиться все в новых и новых институциональных формах, несмотря на усилия государства.

Так, Федеральный закон от 21.07.2018 № 94-ФЗ «О размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд», направленный на сокращение коррупции в сфере госзакупок и экономию бюджетных средств, на практике привел к активному развитию теневых схем и многомиллионным нарушениям, чем и вызваны бесконечные многочисленные поправки. Очевидна необходимость научной экспертизы всех законопроектов в сфере экономики на предмет их взяткостности (коррупционного потенциала).

Оппортунистическое поведение

Важным этапом развития институциональной теории теневой экономики и, в частности, коррупции, стало обоснование О. Уильямсоном концепции оппортунистического поведения. Оппортунизм представляет собой «преследование личного интереса с использованием коварства. Подобное поведение включает, но едва ли ограничивается, такими явными формами, как ложь, воровство и мошенничество. Намного чаще под оппортунизмом подразумеваются более тонкие формы обмана» [5].

Оппортунистические действия и модели недобросовестного поведения составляют содержание теневой экономики. Вместе с тем, без нарушений установленных правил и норм не может быть и их развития. Ведь массовые нарушения зачастую свидетельствуют о неэффективности норм закона, что является импульсом для их пересмотра и доработки.

Так, многообразие способов ухода от налогообложения сигнализирует не столько о врожденном «синдроме оппортунизма» российских предпринимателей, сколько о неадекватности уровня налогов реальным возможностям бизнеса. В свою очередь, коррупция как специфическая форма оппортунизма наиболее часто связана с монопольным закреплением разрешительных функций за чиновниками и государственными органами, а также с недостаточностью общественного контроля.

Непрозрачность госрасходов и отсутствие реальной общественной экспертизы законов идут вразрез с задачей формирования гражданского общества и создают благоприятные условия для развития коррупционных схем. Масштабы коррупции и теневого посредничества можно значительно сократить путем внедрения рыночных принципов в работу госучреждений. В частности, было бы правильно легализовать практику оплаты услуг сбора и правильного оформления документов, а также дополнительных платежей за срочность рассмотрения вопросов.

Теория институциональных ловушек

Для адекватного понимания теневой экономики большое значение имеет развитая В. Полтеровичем теория институциональных ловушек. Этот термин используется для обозначения неэффективного равновесия, «в котором агенты

выбрали норму поведения, не эффективную по сравнению с другой нормой, также являющейся равновесной при тех же внешних условиях» [6].

Применительно к теневой экономике речь идет об устойчивом предпочтении хозяйствующими субъектами неформальных норм формальным правилам. В результате возникает теневое институциональное равновесие – компромисс интересов экономических субъектов в отношении скрытого от государства использования определенного институционального механизма и его отдельных элементов (норм, правил, процедур и т.п.).

Главная проблема состоит в том, что институциональные ловушки порождаются массовостью использования теневых норм и моделей поведения, в связи с чем новые субъекты экономики фатически лишаются возможности выбора в пользу формальных правил. Российские предприниматели дают взятки и не платят налоги, поскольку так поступают и все их конкуренты, следовательно, законопослушное поведение ведет к снижению конкурентоспособности. Поэтому важнейшей задачей государства является недопущение массового распространения новых теневых институтов, что требует развитых технологий мониторинга и научного анализа теневой экономики, а также быстрой законодательной реакции для устранения недостатков действующих правовых норм.

Анализ институциональных концепций, связанных с теневой экономикой, показывает их очевидную практическую ориентацию и высокий потенциал для решения задач борьбы с коррупцией и экономической преступностью. Внедрение идей институционализма в практику деятельности законодательных и правоохранительных органов будет означать отказ от простых и прямолинейных, но неэффективных решений и методов.

Становится необходимым системное решение проблем в теневой сфере хозяйствования с учетом возможности возникновения многочисленных противоречий, эффектов и ловушек. Дальнейшее развитие теоретической базы институционального анализа теневой экономики позволит повысить реализм и эффективность государственной политики ее регулирования.

Литература:

1. Фролов Д. Анализ теневой экономики: институциональный подход // Экономист. – 2016. – № 9. – С. 65–71.
2. Веблен Т. Теория праздного класса. – М.: Прогресс, 1984. – 367 с. – С. 6.
3. Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики. – М.: Фонд экономической книги «Начала», 1997. – 180 с. – С. 18.
4. МВД: из-за экономических преступлений Россия потеряла триллион рублей. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.newsru.com/russia/27jan2018/economic.html>.
5. Williamson O.E. The economic institutions of capitalism: firms, markets, relational contracting. – New York; London: Free Press, 1985. – 450 p. – P. 47.

6. Полтерович В.М. Предисловие редактора. // Попов Е.В., Лесных В.В. Институциональные ловушки Полтеровича и транзакционные издержки. – Екатеринбург : ИЭ УрО РАН, 2019. – 458 с. – С. 7.

Заглавие статьи	Переход к инновационной парадигме социально-экономического развития
Автор (ы)	Ложко В. В.
Источник	Проблемы современной экономики, N 3 (27), 2016. http://www.m-economy.ru/art.php?nArtId=2052

В статье анализируется состояние физического и нравственного здоровья населения в РФ, формирование творческих способностей человека в связи с переходом к инновационному типу развития и созданию конкурентоспособной экономики. Исследуется структура человеческого капитала и факторы, призванные обеспечить его эффективное развитие. Обосновываются базисные инновационные подходы и принципы необходимых институциональных изменений российской экономики, позволяющие перейти к новой парадигме ее развития

Ключевые слова: экономика РФ, демографическая ситуация, социальная политика

Анализ динамики, структуры и размеров инвестиций в человеческий капитал в ряде экономически развитых стран и в России существенно различается как по источникам, так и по направлениям вложений. Абсолютные цифры вложений в различные составляющие человеческого капитала отличаются на порядок, в результате чего в России сложилась деформированная структура инвестиций в человека, затрудняющая его и качественное и количественное воспроизводство [1]. При этом отдельные составляющие (например, потенциал здоровья, численность населения) подошли к катастрофическому уровню [2].

По оценкам ведущих российских экономистов [3,4] к началу XXI столетия Россия обладала наибольшим из всех стран мира национальным богатством. В его структуре 50% были представлены человеческим капиталом, 40% – природным и 10% – воспроизводимым (Табл.1). Однако эффективность использования всего национального богатства и самой крупной его составляющей была настолько низкой, что по показателю валового национального продукта на душу населения Россия отставала от США в 5 раз, от Японии – в 3,8 раза, от Германии и Франции – в 3,5 раза.

Таблица 1.

Структура национального богатства (в долларах США на душу населения)

Страны	Национальное богатство (всего)	Человеческий капитал	Природный капитал	Воспроизводимый капитал
Россия	400 000	200 000	160 000	40 000
Северная Америка	326 000	249 000	16 000	62 000
Западная Европа	237 000	177 000	6 000	55 000

Сформировавшиеся за последние десятилетия деградационные изменения здоровья населения, а также «эпидемия смертности» превратились в демографическую катастрофу и стали представлять реальную угрозу национальной безопасности России. Официальная статистика и длительные (продолжительностью более тридцати лет) специальные исследования свидетельствуют, что здоровье населения ухудшается от поколения к поколению. Среди этих процессов особо следует отметить: превышение смертности над рождаемостью; уменьшение средней ожидаемой продолжительности жизни; беспрецедентный рост смертности в самом расцвете трудоспособного возраста с 25 до 45 лет; вымирание населения за последние 15 лет – смертность достигла 9 млн. человек. Происходит катастрофическое сокращение человеческого капитала. В течение последних десяти лет постоянно усиливается дисбаланс между имеющимися природно-сырьевыми, энергетическими ресурсами, экономическим потенциалом, с одной стороны, и человеческим капиталом – с другой. Развитие этого противоречия быстро приближается к критическому порогу, за которым население России в силу своей недостаточной численности, недопустимых

показателей здоровья, относительно низкого интеллектуального и культурного развития, не востребованного у большей части населения и недостаточно качественного профессионального образования, неадекватного мировоззрения и национального самосознания может оказаться неспособным к освоению всех имеющихся в стране ресурсов.

Следует особо отметить, что на уровне государственного управления до настоящего времени не ставился вопрос о комплексе системообразующих факторов для формирования человеческого капитала. Поэтому рассмотрим некоторые из них, которые впервые сформулированы в последние годы. В научном издании (2019г.), обосновывающем постановку задачи разработки концепции экономической политики России учеными Центра проблемного анализа и государственно-управленческого проектирования совместно с академиком Д.С. Львовым представлен ряд новых элементов понятийного аппарата, напрямую связанных с формированием качества жизни и человеческого капитала [5]: «...экономика развития – экономическая политика, в рамках которой ее высшая ценностная цель поставлена как устойчивый долгосрочный экономический рост и экономическое развитие в интересах личности, общества и государства. ...Социальный гуманизм – целенаправленность, организованность и результативность государственной политики в реализации целей человеческого развития (жизнь, здоровье, уровень и продолжительность жизни, одухотворенность и нравственность, гражданские права и свободы) для всего населения страны. ...Интересы государства – территориальная целостность, суверенность (экономическая, политическая, военная состоятельность), безопасность, долгосрочная устойчивость развития, социальный гуманизм. ... Интересы личности – биосоциальные: жить, воспроизводиться, быть в безопасности, иметь психологический комфорт; социальные: иметь гарантированное человеческое достоинство, права и свободы, возможность нравственного и иного развития. ...Интересы общества – сочетание в целях реализации социального гуманизма интересов государства и личности. ... Качество экономического развития – характеристика структурных пропорций экономической развитости в сравнении с их желаемыми целевыми параметрами. ...Социальная политика экономики развития – система государственно-управленческих мер, решений и действий, осуществляемых, с одной стороны, для реализации принципа социального гуманизма, с другой – для обеспечения основного ресурсного источника экономического развития – человеческого капитала».

Содержание указанных базовых понятий в управленческом контексте означает, что экономическая политика начинает не только воспринимать человеческий капитал, но и встраивать его в управленческие построения. Указанный факт, а также научные разработки и управленческие решения государственной власти последних лет свидетельствуют о начальном этапе появления нового инновационного кластера формирования человеческого капитала.

В интересах обеспечения качества жизни и формирования человеческого капитала нам представляется целесообразным ввести новый термин нравственное управление – управление осуществляемое нравственными субъектами, реализующими: способ мышления, поведения и действий, в том числе профессиональных, позволяющий не наносить ущерба себе, окружающим, обществу, среде обитания и результатам профессиональной деятельности; гармоничное сочетание духовных и материальных устремлений; баланс прав и обязанностей.

Общество ждет от экономики ее эффективного развития и роста, которые невозможны без создания этических условий экономического поведения и эффективного экономического порядка, считает известный немецкий экономист и философ П. Козловски [6]. Он рассматривает хозяйственную этику как способ возвращения духовности в наше представление и управление хозяйством. На этой основе можно рассматривать этическую экономику (хозяйственную этику) как ожидаемую обществом часть теории и практики, объединяющую главные вопросы экономики и этики.

Научные разработки, проводившиеся в последние десятилетия в области исследования человеческого капитала [7, 8, 9, 10] показывают, что последний в условиях информационного общества является важнейшим и главным фактором воспроизводства национального богатства, а достаточное инвестирование в него является абсолютно необходимым приоритетом для любой национальной экономики.

Системно поддержать конкурентоспособность всех национальных ресурсов на международных рынках может только государство. Убедительно представлена структура национальных ресурсов в научных разработках, проводившихся под руководством А.И. Юрьева. К числу признаваемых ресурсов относятся:

- 1) финансовые ресурсы;
- 2) сырьевые ресурсы;
- 3) административные ресурсы

К числу формально признаваемых национальных ресурсов, которые являются неотъемлемой частью конкурентоспособности страны, но которые «экономический образ мышления» не рассматривает, относятся перечисленные в п. 4–9:

- 4) культурные ресурсы;
- 5) моральные ресурсы;

6) информационные ресурсы (только при наличии конкурентоспособных 4-го, 5-го, 6-го видов ресурсов появляются главные цивилизационные ресурсы страны – 7-й, 8-й, 9-й, обеспечивающие конкурентоспособность 1-го, 2-го, 3-го видов ресурсов).

- 7) научные ресурсы;
- 8) технологические ресурсы;

9) человеческий капитал – человеческие ресурсы: количество и качество людей, пригодных по своим медицинским, психологическим, интеллектуальным, культурным, профессиональным параметрам для конкурентной борьбы.

Качество населения и человеческого капитала требует создания государственной концепции конкурентоспособного инновационного человека, технологии его воспроизводства и системы по воспроизводству человеческого капитала как главного ресурса общества.

«...Конкурентоспособность государства исчисляется как частное от деления мощности человеческих ресурсов на произведение всех остальных ресурсов страны. Если человеческий капитал меньше, чем произведение всех иных ресурсов страны то коэффициент конкурентоспособности страны становится менее единицы. В этом случае страна проигрывает в конкурентной борьбе своим мировым соперникам, которые осваивают ее природные ресурсы на выгодных для себя условиях и невыгодных для страны – собственника этих ресурсов. Если человеческий капитал (числитель) больше, чем произведение всех иных ресурсов страны (знаменатель), то коэффициент конкурентоспособности становится больше единицы, что предполагает победу в конкурентной борьбе с другими странами – владельцами аналогичных или иных ресурсов» [11].

Пример развития экономики США показал, что доход от инвестиций в человеческий капитал больше, чем от инвестиций в физический капитал. Поэтому странам с низким уровнем реализации человеческих возможностей и низкими доходами особенно важно осуществлять инвестиции в сохранение здоровья населения, образование и науку и многое другое, что связано с формированием человеческого капитала [7].

Человеческие ресурсы стали определяющими для достижения конкурентных преимуществ национальной экономики в современных условиях. По данным Мирового банка, основанным на изучении экономик 192 стран, только 16% экономического роста обусловлены физическим капиталом, 20% – природным капиталом, а 64% – человеческим капиталом. Таким образом, человеческий капитал для инвестиций является стратегическим приоритетом и основополагающим фактором экономического роста. Отметим, что в России 15% роста ВВП достигается за счет человеческого капитала, а 85 % за счет природного (который преобладает) и воспроизводимого капиталов.

Структуру общества можно представить в виде четырехсферной модели, где каждая из сфер осуществляет производство своего продукта: гуманитарно-социальная – людей (человеческий капитал); духовно-информационная – информацию, знания (интеллектуальный капитал); организационно-политическая – государственные, коммерческие и общественные организации, партии (административный и идеологический капитал); материально-техническая – средства производства, предметы потребления, технологии и услуги (физический капитал).

Каждая из этих сфер взаимосвязана с остальными и не может существовать без них, осуществляя функции производства, распределения, обмена и потребления. Такая модель согласуется с признаваемой в

экономической теории структурой национального богатства, в состав которого входят показанные в начале наших рассуждений – человеческий капитал, природный капитал, воспроизводимый капитал.

В интересах создания системы, формирующей человеческий капитал непосредственно на предприятиях, следует обратить особое внимание на способности, лежащие в его основе [11]:

жизнеспособность человека – способность воспроизводить себя (жить в неких оптимальных условиях и давать потомство);

работоспособность – способность выполнять определенную работу в необходимом количестве и с необходимым качеством (повышение профессиональной конкурентоспособности до уровня современных требований и др.);

способность к инновациям (адаптации) – способность человека воспринимать нововведения и адаптироваться к изменениям в различных сферах жизни, способность изменять свое сознание и поведение вслед за изменением внешних условий (изменения в мировоззрении и организации общества, в состоянии природной среды, в интенсивности информационных потоков и др.);

способность к обучению – способность приобретать новые умения, знания, навыки (обучение новым профессиям, самостоятельное получение новых научных, профессиональных, культурных знаний и др.).

На основе этих качеств следует формировать еще три способности высшего порядка, без которых не может быть успешного и конкурентоспособного человека. По нашему мнению, к ним относятся такие интегральные свойства человека, как: способность к формированию нравственного мировоззрения и нравственного управления; способность к генерации и реализации новшеств во всех сферах своей жизнедеятельности, способность к управлению собственным качеством жизни и здоровьем.

Главным связующим элементом всех семи ключевых способностей человека является нравственность, которая представляет собой общее выражение свойств человеческой природы, выполняющих функцию регулятора отношений между членами общества независимо от их социального, национального, конфессионального и других статусов. Закон нравственности [13] предусматривает: предотвращение (не нанесение) человеком ущерба себе, ближайшему окружению, обществу и среде обитания (ни мыслью, ни словом, ни делом); гармонию духовных и материальных устремлений и действий; баланс прав и обязанностей.

В современной концепции ноосферного образования [14] одним из ключевых понятий является качество человека, которое рассматривается как способность человека к совершению определенного вида работы, деятельности. При этом различают два базовых качества: с одной стороны, здоровье, гармонизированное с биосферой (будем называть его здоровье – гармоничность) и с другой – нездоровье, не гармоничность, патологичность. Именно от этих качеств зависит формирование и развитие указанных выше четырех видов способностей человека. Для обеспечения их развития на высоком уровне должно

быть сформировано базовое качество – здоровье-гармоничность. При этом под здоровьем следует понимать гармоничное функционирование всех органов и физиологических и иных систем организма человека, позволяющее ему формировать высокий уровень нравственности, развивать и совершенствовать такие качества, как жизне- и работоспособность, способность к адаптации, способность к обучению. Вместе с тем, с практической точки зрения целесообразно поставить вопрос: что для этого следует делать? Как нам представляется, необходимо создать такие условия, чтобы здоровье существовало как процесс изменений всех физиологических функций организма человека в диапазоне, не приводящем к значительному ущербу (пограничному с болезнью состоянию или самой болезни), обеспечивающий биологическую основу сохранения на необходимом уровне всех базисных способностей человека, достаточных для его созидательной деятельности и заслуженного, достойного качества жизни. Вывод очевиден: на основе этого подхода здоровьем необходимо управлять, не доводя до причинения реального вреда.

В основе процессов всего социально-экономического развития лежат потребности, исходя из которых общество формирует процессы производства и потребления. В обществе существует два спектра потребностей: демографически обусловленный, биосферно допустимый спектр потребностей (ДОБДСП), который предсказуем на многие десятилетия вперед на основе этнографии, тенденций изменения численности возрастных групп и других условий; деградационно-паразитарный спектр потребностей (ДПСП), удовлетворение которых наносит вред тем, кто ему следует, их детям, внукам, наносит ущерб жизни, деятельности и развитию окружающих, антагонизирует общество, в массовой статистике активизирует деградационные процессы в живущих и последующих поколениях и разрушает биоценозы.

Сегодня наиболее важно использовать глубинный механизм целевого экономического развития, который заложен в формировании состояния нации через создание нового качества и количества человеческого капитала, величина которого в составе национального богатства России заметно сокращается. Очевидными характеристиками его реального состояния и основополагающими приоритетами стратегического развития являются качество жизни и здоровье населения страны. Современные концептуальные наработки в области стратегии социально-экономического развития позволяют сформулировать базисный инновационный приоритет – «создание государственной системы обеспечения качества жизни и здоровья населения» [15] как стратегическую основу и механизм формирования нового качества и количества человеческого капитала.

Наряду с классическими элементами теории человеческого капитала необходимо выделить целый ряд разработанных нами принципов, условий и механизмов формирования человеческого капитала, оптимальные качества которого производятся в новой модернизированной социально-экономической системе. В обобщенном виде их можно представить как совокупность новых понятий и определений, необходимых для создания человеческого капитала нового уровня:

человеческий капитал образует главную производительную составляющую национального богатства страны (интегрального капитала хозяйствующего субъекта);

человеческий капитал (человек, население) формируется в четырехсферной структуре общества и создает воспроизводимый (физический) капитал;

качество человеческого капитала образуется в системе обеспечения качества жизни и здоровья на основе формирования и развития четырех базисных и трех интегральных способностей;

приоритет формирования и воспроизводства человеческого капитала должен стать одним из главных принципов этической экономики (инвестиции в формирование и развитие человеческого капитала должны обеспечиваться по принципу одного из главных приоритетов, а не по остаточному принципу);

базисными факторами стратегического развития и одновременно очевидными характеристиками ресурсных возможностей человеческого капитала являются качество жизни и здоровье каждого человека и населения страны в целом;

обеспечение качества жизни и здоровья населения – стратегическая основа и ключевая технология формирования нового качества и количества человеческого капитала;

для формирования качества жизни и здоровья человека в государстве и в любых организациях необходимо создавать всестороннюю, комплексную, целеустремленную систему их обеспечения направленную на достижение устанавливаемых нормативов, стандартов, корпоративных ценностей;

разработка и достижение стандартов качества жизни на основе демографически обусловленного, биосферно допустимого спектра потребностей;

здоровье – это гармоничное функционирование всех физиологических и иных систем организма человека, позволяющее ему формировать высокий уровень нравственности, развивать и совершенствовать такие свойства, как жизнеспособность, работоспособность, способность к адаптации, способность к обучению;

воспроизводство здоровья – это восстановление той части здоровья сотрудников (хозяйствующих субъектов) и членов их семей, которая была утрачена к настоящему времени, а также обеспечение здоровья будущего поколения на основе восстановленного здоровья у настоящего поколения;

формирование адекватного, нравственного мировоззрения человека, основанного на конструктивном мышлении, представляет собой обязательное условие развития человека и общества.

Предлагаемые в данной работе подходы позволяют сформулировать инновационную парадигму социально-экономического развития, которая предусматривает построение конкурентоспособного развивающегося общества и государства на основе нравственного мировоззрения и управления; создания инновационного потенциала социально-экономической системы; этической экономики; перехода к новому типу экономического роста за счет преобладания

вклада конкурентоспособного человеческого капитала над вкладом производственных (сырьевых) ресурсов и физического капитала.

Литература

1. Якунин В.И., Роик В.Д., Сулакшин С.С. Социальное измерение государственной экономической политики. – М.: Экономика, 2015. – С. 44–48.
2. Ложко В.В. Базисные инновации для перспективного социально-экономического развития России // Инновации. – 2015. – № 1. – С. 33–44.
3. Валентей С.Д., Нестеров Л.И. Накопление национального богатства на фоне мировых тенденций. – М.: ИЭ РАН, 2000. – С.8.
4. Львов Д.С. Концепция управления национальным имуществом / Научный доклад на заседании Президиума РАН, 12 февраля 2002 г.
5. Постановка задачи разработки концепции экономической политики России (приглашаем к сотрудничеству) / В.И. Якунин, О.Т. Богомолов, В.Л. Макаров и др. Под общ. ред. С.С. Сулакшина. – М.: Научный эксперт, 2019. – С. 15–21.
6. Козловски П. Принципы этической экономики. – СПб.: Экономическая школа, 1999. – С.7–26.
7. Беккер Г. Человеческий капитал (главы из книги) // США: экономика, политика, идеология. – 1993. – № 11. – С. 109–119; № 12. – С.86–104.
8. Борисов О.В. Человеческий капитал фирмы // Вестник СПбГУ. Сер. 5. – 1999. – № 1. – С.173–188.
9. Вереникин А.О. Человеческий капитал: Концептуальные основания и особенности проявления // США. Канада: Экономика, политика, культура – 2018. – № 3. – С. 85–101.
10. Добрынин А.К., Дятлов С.А., Цыренова Е.Д. Человеческий капитал в транзитивной экономике: Формирование, оценка, эффективность использования. – СПб.: Наука, 1999.
11. Стратегическая психология глобализации: Психология человеческого капитала: Учеб. пособие / Под науч. ред. А.И. Юрьева. – СПб., 2019. – С. 161–174.
12. Семашко Л.М. Сферный подход. – СПб.: Нотабене, 1992. – С. 41.
13. Чигирев В.А. Нравственный путь безнравственной цивилизации. – СПб., 2019. – С.4–72.
14. Маслова Н.В. Система Всеобщих Законов Мира. – М., 2018. – С.154.
15. Ложко В.В. Базисные инновации для перспективного социально-экономического развития России // Инновации. – 2015. – № 1. – С.41.

Заглавие статьи	Институциональные основы структурных изменений в потреблении и накоплении в российской экономике
Автор (ы)	Демченко С. К.
Источник	Проблемы современной экономики, N 3 (27), 2016 www.m-economy.ru/art.php?nArtId=2080

--	--

Предметом исследования в данной статье являются институциональные основы структурных изменений в ключевых сферах экономики – в потреблении и накоплении. Автор исследует основные теоретические подходы к исследованию роли институтов в стимулировании экономического роста, выявляет факторы, влияющие на процесс накопления капитала, особенности их функционирования в экономике России

Ключевые слова: институт, институциональная экономика, экономический рост

В современной российской экономике происходят важные институциональные преобразования, сказывающиеся на качестве социально-экономического развития страны. В связи с этим возникает необходимость рассмотрения качества структурных изменений с точки зрения современных экономических подходов. Представление о рынке как универсальном механизме, способствующем экономическому развитию, характерное для неоклассики, подвергается сомнению в институциональной экономической теории. Институционалисты считают, что характер экономики, направления ее развития могут диктоваться не рынком, а господствующей в обществе системой ценностей.

Центральной идеей институциональной теории стала проблема создания надежного механизма социального контроля экономики, который обеспечивал бы стабильное и управляемое развитие. Институционалисты сосредоточились на решении проблем экономической власти в условиях монополии, на необходимости государственного регулирования социально-экономических процессов. В отличие от неоклассиков, они выдвинули идею не рационального, а реального человека, при изучении экономических отношений активно использовали междисциплинарный подход. Это потребовало расширения объектного поля исследования, включения в его структуру элементов психологии, антропологии, права, биологии и других дисциплин.

Прослеживается связь институционализма с исторической школой (Ф. Лист, Г. Шмоллер, К. Бюхер). С их точки зрения, благосостояние нации в значительной степени зависит от государственного регулирования экономики. Под термином «институт» указанные авторы понимали социальные образования (семья, государство, монополия, профсоюзы) или проявления общественной психологии, мотивы поведения, способы мышления, характерные для определенных групп людей или всего народа (обычай, традиции, привычки), а также правовые, этические и иные социальные проявления [3, С. 6].

В настоящее время становится актуальным пересмотр методологических основ оценки факторов, усиливающих эффекты мультипликации в направлении институциональных составляющих экономического развития. Для роста производства благоприятна такая институциональная среда, которая стимулирует

производственную активность и накопление капитала, побуждает к обучению и внедрению новых технологий, повышению качества. В экономических системах – от отдельной фирмы до национальной экономики – активно действуют прямые и обратные, положительные и отрицательные институциональные связи, усиливающие или ослабляющие мультипликационный эффект. Такой подход к проблемам экономического развития и роста особенно актуален для российских условий. Поэтому в качестве цели данного исследования мы приняли анализ институциональных основ структурных изменений в ключевых сферах экономики – в потреблении и накоплении.

Институционалисты одними из первых выступили с идеей государственного регулирования экономики и в теоретическом плане предвосхитили появление кейнсианства. Так, 50–60-е годы XX века характеризуются возникновением нового направления институциональной теории – индустриально-технократического. Его лидером стал американский ученый Дж. Гэлбрейт. Он писал, что в условиях нового индустриального общества характер техники, связанные с ней потребности в капитале, а также время, которое занимает разработка и производство продукции, еще более настоятельно диктуют необходимость государственного регулирования спроса [3, С. 20–21].

Идеи, высказанные Гэлбрейтом в книге «Новое индустриальное общество» нашли продолжение в рассуждениях Даниела Белла о «постиндустриальном обществе» и Алвина Тоффлера о «сверхиндустриальной цивилизации». Д.Белл определяет постиндустриальное общество как общество, в экономике которого приоритет перешел от преимущественного производства товаров к производству услуг, проведению исследований, организации системы образования и повышению качества жизни. В этом обществе класс технических специалистов стал основной профессиональной группой и, что еще более существенно, внедрение нововведений во все большей степени стало зависеть от достижений теоретического знания. Постиндустриальное общество предполагает возникновение нового класса, представители которого на политическом уровне выступают в качестве консультантов, экспертов и технократов [8, С. 102].

Первоначально институты возникают на базе человеческих инстинктов и простейших потребностей. В процессе удовлетворения этих потребностей появляются определенные модели поведения, которые приобретают самоподдерживающий характер и по принципу обратной связи формируют стереотипы мышления. В известной теории активизации мотивации А. Маслоу иерархия потребностей человека представлена в виде пяти уровней, каждый из которых становится главным, ведущим лишь после удовлетворения предыдущего. Повседневная жизнь любого человека представляет собой непрерывный процесс удовлетворения разнообразных потребностей. История человечества и прогресс мировой цивилизации отражают стремление человека создать наиболее благоприятные условия для всех категорий потребностей. Именно на этой основе возникла и стала динамично развиваться рыночная экономика. В свою очередь, развитие рыночной экономики на определенном

этапе привело к тому, что сам рынок стал формировать новые разновидности потребностей [1, С. 34–35].

Важнейшей особенностью институционализма является критика неоклассической теории рынка. Институционалисты не соглашаются с узкой исходной методологией неоклассиков, которые игнорируют роль социологических, политических, социально-психологических факторов в формировании экономического механизма. В институциональной теории отмечается значимость структурных и институциональных особенностей реальной экономики.

Так, представитель французского институционализма Франсуа Перу, выступая против трактовки экономики как замкнутой, саморегулирующейся системы, предлагает «теорию гармонизированного роста». Современная экономика, по его мнению, – это мир фирм господствующих и фирм подчиненных. Доминирует в ней фирма, производящая свыше 40 % продукции всей отрасли.

Перу вводит понятие «полюсов роста», под которыми он понимает фирму, отрасль, комплекс отраслей, обладающих сильным «эффектом увлечения», образующих «зоны развития», «оси развития» в регионе или стране. Исследователь считает, что задачей государства является создание таких «полюсов роста» и сознательное управление средой распространения их эффекта [9]. По сути дела, в теории Перу речь идет о создании экономических зон, эффект функционирования которых может быть описан в терминах мультипликации и акселерации.

Экономисты в течение многих десятилетий ищут объяснение истокам и предпосылкам высокоэффективного экономического развития, то есть занимаются поиском факторов, усиливающих мультипликационный эффект. В фундаментальных работах исследователей, заложивших основы новой институциональной теории, неоднократно затрагивался вопрос о значении институтов, их воздействии на экономический рост и эффективность экономики.

Подход Дугласа Норта к экономическому росту предполагает рассмотрение таких факторов, как технология, народонаселение, идеология, политика и институты. Институты, в его понимании, – это набор правил, процедура соответствий, моральное и этическое поведение индивидуумов в интересах максимизации богатства [5]. В своих работах он рассматривает фундаментальные вопросы, касающиеся связи экономических изменений, технического развития с институциональными условиями.

Ярким примером влияния институтов на экономическое развитие стало объяснение Д. Нортом резкого расхождения в экономическом могуществе Англии и Испании, произошедшего в Новое время, после длительного состояния примерного равенства их сил в XVI–XVII веках. По его мнению, причины роста экономики Англии и стагнации экономики Испании не могли быть объяснены относительным избытком или недостатком ресурсов: Испания их получала из американских колоний больше, чем Англия. Ключевое значение для различия в

темпах экономического развития в этих странах имел характер взаимоотношений королевской власти и экономически активного дворянства.

В Англии возможности короны в сфере изъятия доходов и другого имущества были существенно ограничены парламентом, представлявшим интересы дворянства. Располагая надежной защитой своей собственности от властных посягательств, представители дворянского сословия могли осуществлять долгосрочные и выгодные капиталовложения, результаты которых и выразились во впечатляющем экономическом росте. В Испании же власть короны ограничивалась кортесами чисто формально, и экспроприация имущества у потенциально экономически активных субъектов оказывалась вполне возможной. В такой ситуации значимые и долгосрочные капиталовложения были сопряжены со значительным риском, поэтому получаемые из колоний ресурсы использовались для потребления, а не для накопления. Долгосрочным следствием принятых в этих странах базовых политико-экономических (конституционных) правил стало то, что Великобритания трансформировалась в высокоразвитую державу, а Испания – во второразрядную европейскую страну [5, С. 5–6].

Политические институты Англии ускорили темпы ее экономического роста. Нечто похожее на судьбу Испании происходит сегодня, на наш взгляд, с Россией. В обществе нет стабильности, нет и заинтересованности крупных компаний в долгосрочных капиталовложениях, в обновлении основного капитала.

Совокупность институтов, по мнению Д. Норта, носит смешанный характер. Одни институты способствуют росту, другие – снижению производительности. Однако «институциональный остаток» может сложиться в пользу экономического роста, хотя в самой системе присутствуют показатели, действующие в противоположном направлении [5, С. 25].

Исследования второй половины 90-х гг. XX в., использовавшие технику эконометрического анализа для межстрановых сопоставлений и оценки влияния различных факторов на экономический рост, также доказали значимость институтов в экономическом развитии. К настоящему времени выполнено около десятка подобных масштабных и дорогостоящих проектов. Различаясь деталями, они отображают статистически достоверную позитивную связь между показателями экономического роста стран и «качеством» функционирующих институтов: чем выше индикаторы последнего, тем выше и устойчивее (в общем случае) демонстрируемые показатели экономического роста [4, С. 28–29].

Неэффективные правила, ослабляющие эффект мультипликации, установленные государством для экономических агентов, в конечном счете, ведут к ослаблению государства, и возникает необходимость проведения экономических реформ, замены существующих правил другими, способствующими экономическому развитию, улучшению механизма мультипликации. Можно присоединиться к мнению российских ученых, считающих, что даже на такие общие закономерности социально-экономического развития, как «социализация» рыночного хозяйства, очень трудно распространить принцип единства институциональных преобразований,

поскольку каждая страна имеет уникальные особенности [2, С. 237]. России предстоит сосредоточиться на учете особенностей ее социально-экономического развития, поиске «своей» модели, максимально учитывающей специфику отечественных условий хозяйствования.

В настоящее время необходимо пересмотреть методологические основы оценки факторов, усиливающих эффекты мультипликации в направлении институциональных составляющих экономического развития. Российские ученые также отмечают, что экономический рост не может рассматриваться отдельно от институциональных изменений, поскольку «он функция развития производительных сил благодаря изменениям в экономических отношениях, которые в условиях государства и права всегда институциональны» [2, С. 225]. Как рост, так и развитие, зависят от состояния производительных сил и определенности экономических отношений в их правовом оформлении. Изменение отношений в сфере собственности стало самым существенным институциональным сдвигом в российской экономике конца XX – начала XXI веков, повлиявшим на характер распределения вновь созданной стоимости и на всю совокупность экономических отношений и процессов воспроизводства. В государственной и муниципальной собственности на начало 2017 г. сохранилось 10 % предприятий страны, а частная собственность охватила 78 %. Но приватизация не привела к повышению эффективности производства, росту совокупной производительности труда [6, С. 36].

Проведенный анализ существующих теорий экономического роста позволяет сделать вывод, что нет единой для всех условий модели экономического роста. Институциональный подход к исследованию структурных изменений в потреблении и накоплении – это возможность изучения становления и развития экономических институтов и соответственно всей экономической системы. Причем следует иметь в виду, что институты определяют долгосрочную динамику развития экономической системы. Структурные изменения в потреблении и накоплении зависят от правовой системы государства, исторического опыта и макротраектории развития экономики. Структурно-воспроизводственный подход в экономической политике предполагает государственное управление институциональными изменениями путем целенаправленного воздействия на экономическую структуру.

В качестве факторов экономического развития представители институционального направления рассматривают инвестиции не в основной капитал, а в научные открытия, изобретения, инновации. Институционалисты видят сущность человеческой природы не в стремлении к богатству, а ставят поведение человека в зависимость от совокупности импульсов, привычек, обычаев, стереотипов поведения, заостряя внимание на социально-экономических аспектах экономического и технологического развития. Многие отечественные ученые в настоящее время отмечают важность духовной составляющей, общественного сознания в модернизации российского общества [7].

Экономический спад в различных странах может зависеть от совокупности различных факторов, например, от смены преобладающего технологического уклада, ошибок в национальной экономической политике, изменения мировой конъюнктуры. При этом ухудшаются многие макроэкономические показатели, но в то же время, осуществляются структуризация и накопление информации (нового знания, опыта, навыков). Меняются количественные параметры экономики и уровень благосостояния, происходят качественные сдвиги, смещение жизненных стандартов и ценностей. При этом качественные структурные преобразования могут осуществляться только в растущей экономике.

Процесс экономического развития характеризуется накоплением информации, структуризацией знаний и опыта, появлением новой техники. Изменение правил, законов, стиля жизни, обеспеченности, степени удовлетворения потребностей, появление новых традиций приводят к трансформации потребностей, культуры, психологии общества. Все это, в конечном итоге, ведет к структурным изменениям в потреблении и накоплении и определяет дальнейшую макроэкономическую динамику. В процессе исследования структурных преобразований в потреблении и накоплении необходимо учитывать связь обычая, привычки, правила с потреблением и накоплением. К институтам потребления можно отнести: обычаи, традиции, нравы, устои, потребности, предпочтения, владельцев факторов производства, государство. К институтам накопления относятся банки, страховые компании, пенсионные, инвестиционные фонды, предприятия, домохозяйства.

В ходе трансформации отношений собственности в российской экономике степень концентрации капитала в руках ограниченного количества индивидов выросла, то есть возросло неравенство в обладании средствами производства, и как следствие – неравенство доходов. На наш взгляд, неравенство доходов в экономике России в большей степени зависит от действующей системы институтов, формирующих такое распределение и концентрацию, и в меньшей степени отражает неравномерность человеческих способностей и трудовых усилий.

Многие дискуссии о стратегии развития российской экономики базируются на расхождении в оценке универсальных и специфических факторов экономического роста. Необходимо отметить важность учета изменчивости влияния этих факторов на создание благоприятных условий для экономического роста, а также поддержания эффективного соотношения различных факторов роста. При рассмотрении проблем экономического роста целесообразен двойственный подход, позволяющий согласовывать интересы нынешнего и будущих поколений и оптимально разрешать проблему взаимозависимости потребления и накопления. Экономический рост российской экономики предполагает количественные и качественные изменения в сфере накопления и потребления, а также сдвиги в механизме межсистемного взаимодействия, изменение сложившихся стереотипов экономического поведения. Все это, в

конечном счете, способно повлиять на мультипликативно-акселеративные эффекты и стимулировать экономический рост.

Таким образом, условия экономического роста складываются в зависимости от всей совокупности условий социально-экономического, политического и институционального развития той или иной страны. Мировым опытом доказано, что институциональная «экономическая среда» значительно влияет на реализацию возможностей экономического роста, усиливая или ослабляя мультипликационный эффект. Для экономического роста в России необходимо создание такой институциональной среды, которая стимулирует производственную активность и накопление капитала, побуждает к обучению и внедрению новых технологий, повышению качества продукции.

Литература

1. Андрианов В. Эволюция основных концепций регулирования экономики (от теории меркантилизма до теории функциональных экономических систем) // Общество и экономика. – 2018. – № 4.
2. Воронин Ю.М., Селезнев А.З., Чередниченко Л.Г. Россия: экономический рост. – М.: Финансовый контроль, 2017.
3. Гэлбрейт Дж. Новое индустриальное общество: Пер. с англ. – М.: Транзиткнига; СПб.: Terra Fantastica, 2017.
4. Институциональная экономика: новая институциональная экономическая теория: учебник / Под общ. ред. А.А. Аузана. – М.: ИНФРА-М, 2018.
5. Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики / Пер. с англ. А.Н. Нестеренко. – М.: Начала, 1997. – 180 с.
6. Щербаков А. Ориентиры производительности труда // Экономист. – 2018. – № 1.
7. Экономика и общественная среда: неосознанное взаимовлияние: Научные записки и очерки / Науч. ред. О.Т. Богомолов. – М.: Институт экономических стратегий, 2016. – 440 с.
8. Bell D. Notes on the Post-Industrial Society // The Public Interest. – 1967. – No 7.
9. <http://www.gallery.economicus.ru>

Заглавие статьи	Институциональная среда организаций: характеристики и уровни регулирования
Автор (ы)	Василенко Н. В.
Источник	Проблемы современной экономики, N 3 (27), 2016. http://www.m-economy.ru/art.php?nArtId=2081

Статья посвящена проблеме соотношения уровней управления экономическими системами, в частности организациями. Применяется методология институционального подхода к среде функционирования организаций. Рассмотрены основные характеристики институциональной среды общества, охарактеризована ее структура

Ключевые слова: институт, институциональный подход, институциональная среда, управление организацией

Переход от социалистического экономического порядка к формированию и развитию рыночных отношений расширяет сферу самостоятельности в принятии решений менеджментом организационного уровня. В современных условиях чрезвычайно актуальным является вопрос соотношении полномочий различных уровней управления экономическими системами. Мы полагаем, что для ответа на данный вопрос продуктивным может стать применение методологии институционального подхода, в частности, концепции институциональной среды. Рассмотрению основных характеристик институциональной среды посвящена данная статья.

1. Плотность институциональной среды и эффективность хозяйственных взаимодействий

Центральной категорией институциональной теории является понятие «институт», понимаемый в трактовке Д. Норта как совокупность правил игры. При этом в конкретном обществе одновременно сосуществует множество институтов. Они взаимодействуют, дополняя и обуславливая друг друга, а иногда и входя во взаимное противоречие. Совокупность разноуровневых институтов в целом создает институциональную среду общества.

Основными характеристиками институциональной среды общества в целом и отдельных его подсистем, в число которых мы включаем и организацию, являются плотность и иерархическая структура институциональной среды.

Показателем плотности или институциональной насыщенности может служить субъективное ощущение индивидами достаточной степени регулирования отношений в той сфере, где они осуществляют свою деятельность [3]. Критерием выбора здесь служит экономия транзакционных издержек, связанных с реализацией управленческих функций.

Среди факторов плотности институциональной среды следует назвать:

- наличие разнообразных институтов в обществе, включая фирмы и предприятия, финансовые и страховые компании, торговые палаты, агентства по подготовке и переподготовке персонала, торговые ассоциации и союзы, инновационные центры, учебные заведения, домашние хозяйства, органы региональной и местной власти и т.п.;

- высокий уровень взаимосвязей и контактов между институтами, закрепившийся в общих правилах и нормах поведения, различные соглашения и контракты;

- способность институтов к согласованному реагированию, адаптации в ответ на изменяющиеся условия.

Недостаточная плотность институциональной среды усиливает неполноту контрактных отношений, как на открытом рынке, так и внутри организаций. Каждая сторона, участвующая в сделке, трактует неурегулированные ситуации в своих интересах. Неформальные договоренности, достигнутые в условиях недостаточной доверительности, могут быть нарушены при изменении обстоятельств, меняющих распределение издержек и выгод между партнерами. Это создает почву для постконтрактного оппортунизма, то есть поведения, связанного с нарушением условий контракта.

Недостаточное развитие формальных (законодательно закрепленных) институтов способствует образованию неформальных норм и правил, которые «заполняют» институциональные пустоты, как правило, отражая интересы локальных групп, имеющих сравнительное силовое преимущество. Так формируются, например, мафиозные структуры. В подобных условиях регулирующая роль государства характеризуется структурной недостаточностью, ей присуща «институциональная слабость». Это означает, что государство не в состоянии контролировать свою территорию, гарантировать безопасность своим гражданам, поддерживать господство закона, обеспечивать права человека, эффективное управление, экономическое развитие и производство общественных благ.

Вместе с тем характер, темпы и результаты институциональных реформ во многом определяются «плотностью» организации. Плотность организации – это, по А.И. Пригожину, уровень объективации в организационных структурах общественного труда, опыта, культуры в целом [5]. Собственно плотность организации и есть плотность институциональной среды. По временным и пространственным параметрам уровень плотности связан не только с

нарастанием массы, но и с усложнением взаимозависимости между всеми элементами системы. Вследствие этого любое институциональное нововведение, например, реформа высшего образования, осуществляется более эффективно в тех социально-экономических средах, плотность которых относительно низка.

Избыток формальных институтов порождает устройство общества по типу «командной» общественной системы. Кроме того, чем выше институциональная плотность, тем больше вероятность возникновения противоречий при установлении норм и правил. Именно в такой ситуации оказывается население страны, меняющей тип общественного устройства. Институциональные противоречия двух во многом противоположных социально-экономических систем становятся серьезным препятствием для развития рыночных отношений и определяют общественную ситуацию, часто определяемую термином «третий путь» России.

Преобладание формальных институтов в институциональной среде общества обеспечивает верховенство права, к основным критериям которого относятся: прозрачность, относительная стабильность, отсутствие обратной силы законов, открытость, ясность и универсальность законотворческих правил и процедур, доступность и независимость функционирования судебной системы [2, С. 6]. При господстве неформальных институтов формальные в лучшем случае являются их фасадом или не имеют значения. Сказанное выше означает, что оптимальная плотность создает стабильные и предсказуемые социально-экономические условия деятельности организаций.

Как отмечает В.В. Радаев, институты образуют «не жесткий каркас, а гибкую поддерживающую структуру, изменяющуюся под влиянием практического действия» [6, С. 113]. Можно выделить следующие закономерности изменения институциональной среды и ее плотности:

- целенаправленные изменения формальных институтов как составной части институциональной среды, обычно, в какой-то момент начинают сдерживаться вектором развития институциональной среды в целом [1, С. 126–134];

- изменение плотности институциональной среды является результатом взаимодействия индивидов, объединенных в группы специальных интересов [4];

- успешность действия по изменению плотности институциональной среды должна рассматриваться с поправкой на инертность эволюционных изменений неформальных институтов.

Мы полагаем, что учет перечисленных закономерностей позволяет трансформировать институциональную среду в необходимом направлении оптимизации ее плотности.

2. Структура институциональной среды организации

Институциональная среда имеет более или менее сформировавшуюся структуру. Структурно-функциональный подход к ее изучению включает два аспекта. Во-первых, требуется выяснение компонентов, составляющих данную систему, и определение закономерных связей между ними (структурный аспект). Во-вторых, необходимо изучение внутреннего механизма функционирования

элементов системы, а также изучение внешнего функционирования системы в целом (функциональный аспект). Для решения этой задачи оптимально подходит определение «институциональной структуры», данное М.М. Скоревым, в котором это понятие трактуется как «определенный упорядоченный набор институтов, создающих матрицы экономического поведения, определяющих ограничения для хозяйствующих субъектов, которые формируются в рамках той или иной системы координации хозяйственной деятельности» [7].

Иерархический порядок взаимодействия институтов определяется тем, что некоторые из них по своей сути являются более значимыми и крупными, другие представляют собой их составные части, конкретизирующие отдельные стороны крупных институтов. Например, институты приватизации и банкротства производны от института собственности, а институты ценообразования и контракта – от института рынка.

Как указывают некоторые исследователи, провести четкие границы между институтами крайне затруднительно. Одни и те же нормы и производные институты могут являться составными частями, элементами различных более крупных институтов и нести различные смысловые нагрузки. Например, ответственность руководителя организации за неуплату налогов является сложной нормой, входящей в ряд институтов – организации, налогообложения, бюджетных отношений – на одном уровне и собственности, государства, рынка – на другом.

При этом, чем выше уровень агрегирования, тем легче определяются границы институтов и тем более структурированной становится институциональная среда.

Верхний уровень агрегирования представлен так называемыми базовыми институтами, то есть теми, которые постоянно действуют и сохраняют системообразующие свойства при любых формах общественного устройства, определяя глубинные условия функционирования общественно-экономических систем. Прежде всего, к ним следует отнести институты собственности, государства и рынка. Значение системы базовых институтов состоит в том, что осознание их сути и структуры в практическом плане должно давать ориентиры и индикаторы изменений во всех производных данных.

Институциональная среда, ее «облик» и «направленность» тесно связаны с принятыми в стране государственными порядками, стратегическими целями развития социально-экономической сферы страны, приоритетами государственной экономической и социальной политики. Однако упомянутые «порядки» могут быть санкционированы обществом или же его частью, но не обязательно государством. Поэтому институциональная среда структурно состоит из совокупности формальных и неформальных институтов.

Структуризация любой среды может быть реализована по пространственному или функциональному признакам.

С точки зрения преобладания первого из названных признаков в качестве подсистем общества можно выделить следующие институциональные среды, в которых разворачивается деятельность организаций:

- макроинституциональная среда, регулирующая процессы на уровне национального социально-экономического пространства,
- мезоинституциональная среда, регулирующая процессы на уровне региональных систем,
- микроинституциональная среда, определяющая деятельность организаций и их взаимодействие,
- наноинституциональная среда, регламентирующая принятие решений отдельных индивидов [8].

Так как одна из трактовок институтов представляет их как коллективные ограничения для индивидуальных действий, следует предположить, что все выше названные среды взаимосвязаны таким образом, что институты более «широких» сред продолжают регулировать взаимодействия организаций и индивидов и в более «узких» средах. По крайней мере, институты более «узких» сред при эффективно организованном общественном порядке не противоречат институтам сред более «широких».

Стремясь снизить собственные издержки, члены общества могут предпочесть совместную, коллективную деятельность. По мнению Р. Коуза, в этом состоит основная причина выделения, обособления организаций из рыночной среды, которая предполагает свободный равноценный обмен плодами индивидуальной деятельности (одного человека, одной фирмы и т.д.). В указанном контексте организацию можно рассматривать как микроинституциональную категорию, определяющую рамки конкретного взаимодействия; имеющую достаточно постоянный состав участников и основанную на иерархии и властных отношениях, являющуюся результатом осознанного выбора индивидов.

Результаты коллективной работы (внутри организации) впоследствии обмениваются в рыночных взаимодействиях – трансакциях. Таким образом, существуют две среды, в которых протекает общественная деятельность и одновременно два механизма, ее регулирующие: организация и рынок.

При этом особым видом организации (надорганизацией) можно считать государство как властную структуру, выделяя его регламентирующую и упорядочивающую функции. Различные уровни властных структур образуют макроинституциональный и мезоинституциональный уровни регулирования.

3. Уровни институциональной среды организации

С позиций менеджмента для организации выделяют ее внешнюю среду, среду ближайшего окружения и внутреннюю среду. Так как эти среды имеют функциональные различия во влиянии на деятельность организации, каждая из них в рамках институционального подхода может быть представлена собственной системой институтов, являющейся подсистемой общей институциональной среды общества.

Важнейшими институтами, формирующими внешнюю институциональную среду организации в современных условиях экономики переходного периода, являются:

– институт права, регулирующий правовые взаимоотношения различных слоев населения и организационных структур, возникающие в процессе осуществления ими какого-либо рода деятельности;

– в том числе, институт права собственности, регулирующий взаимоотношения, возникающие между агентами в процессе обмена благами и правомочиями;

– институт рынка, регулирующий взаимоотношения, возникающие между экономическими агентами в процессе обмена товарами, услугами, ресурсами;

– институт организации, регулирующей совместную деятельность людей, объединившихся с целью снижения транзакционных издержек при достижении определенной цели;

– институт индикативного планирования, регулирующий взаимоотношения государства и экономических агентов, возникающие в процессе стратегического целеполагания;

– институт финансов, регулирующий кредитно-денежные отношения между экономическими агентами и банковской системой страны;

– институт налогообложения, регламентирующий взаимоотношения между агентами и государством, возникающие в процессе взимания налогов и сборов всех видов;

– институт социальных гарантий, регулирующий взаимоотношения государства, экономических агентов и различных слоев населения, возникающие при формировании и развитии людских ресурсов;

– институт трансфертов, регулирующий взаимоотношения между экономическими агентами и государством, возникающие в процессе перераспределения доходов консолидированного государственного бюджета;

– институт общественного выбора, регулирующий процесс принятия макроэкономических решений в условиях представительной демократии;

– институт обеспечения производства общественных благ, регулирующий достижение равновесия между предельной общественной пользой и предельными общественными издержками в области производства социально необходимых благ, не выгодных для частного производителя;

– институт образования, имеющий в системе социальной политики переходного общества функциональный статус антикризисного фактора, способствующего усилению социального равенства, продуктивной самозанятости и осуществлению социальной защиты малоимущих слоев населения;

– институт внешнеэкономических отношений, регулирующий процессы взаимодействия экономических агентов – резидентов страны – с мировой экономической системой.

Указанные выше институты формируют внешнюю институциональную среду по отношению к организации, задающую первый – внешний – контур ограничений для осуществления выбора и последующей деятельности.

Из факторов внешней институциональной среды, наиболее существенно влияющих на формирование внутренней институциональной среды организации,

следует выделить несколько разновидностей сред, непосредственно связанных с регулирующей функцией государства – это бюджетная и налоговая политика государства и механизмы государственного регулирования рыночных отношений, различные формальные и неформальные правила и соглашения по регулированию отдельных рынков, правовая среда.

Институциональная среда ближайшего окружения организации также испытывает влияние той же внешней институциональной среды, то есть формальных и неформальных институтов. Однако по отношению к данной среде организация занимает активную позицию, в том смысле, что деятельность организации способна оказывать воздействие на институциональную структуру среды ближайшего окружения, изменяя ее исходя из своих истинных целей. Взаимодействия с партнерами по сделкам, отражающие уровень частных решений, регулируются институтом контракта.

Институтом, который позволяет принимать общественные решения в интересах заинтересованного меньшинства, является лоббирование. Именно лоббирование, с одной стороны, позволяет снижать транзакционные издержки принятия общественных решений, с другой стороны, увеличивает социальные издержки в тех случаях, когда выигрыш лоббирующей стороны оказывается меньше, чем потери других членов общества.

«Практически каждая организация обладает собственными специфическими культурными и функциональными «микроинститутами», комплекс которых можно идентифицировать с помощью наименования данной организации» [3, С. 18–19]. Указанный комплекс институтов определяет внутреннюю институциональную среду организации.

Внутренние институты организации увязаны со стратегическими целями, миссией и профилем деятельности, определяющими предназначение и роль данной организации в социально-экономической системе государства. Внутренняя институциональная среда организации, включая формальную и неформальную составляющие, является основой ее корпоративной культуры.

Выделение в институциональной среде общества трех указанных выше сред (макро-, мезо- и микро-) дает возможность определить уровни влияния организации на характеристики институциональной среды. Первые два задают внешние ограничения для менеджмента организационного уровня, при этом второй поддается лишь опосредованному влиянию. Формирование третьего уровня институциональной среды, напротив, является прерогативой организационного менеджмента.

На основе вышесказанного можно сформулировать требования к идеальной институциональной среде современных организаций:

– направленность на достижение желаемых результатов в соответствии с господствующей общественной идеологией, представленной неформальными (ценностными) институтами макроуровня;

– наличие плотности, обеспечивающей достаточную силу регулирующего воздействия на экономические отношения, при этом низкая плотность на верхних

уровнях среды для обеспечения эффективной работы организаций должна быть компенсирована институтами микроуровня;

– информационная доступность для участников трансакций, обеспечивающаяся на всех институциональных уровнях;

– достаточная простота для понимания большинством членов общества, предусматривающая однозначность понимания правил и норм и служащая гарантией от размывания формальных институтов;

– адаптивность институциональных сред более низкого уровня к изменениям институциональных сред более высокого уровня.

Учет организациями характеристик институциональной среды, в которой реализуется их деятельность, имеет принципиальное значение как для выработки стратегии развития современных организаций, так и для формирования условий, обеспечивающих реализацию выбранной стратегии.

Литература

1. Вольчик В.В. Институционализм: вторичность нового мифа? (возможности и пределы институциональной экономики // Экономический вестник Ростовского государственного университета. – 2016. – Т.1. № 1.

2. Гельман В.Я. Институциональное строительство и неформальные институты в современной российской политике // Политические исследования. – 2016. – № 4.

3. Клейнер Г.Б. Эволюция институциональных систем. – М.: Наука, 2017.

4. Олсон М. Логика коллективных действий. Общественные блага и теория групп. – М., 1995.

5. Пригожин А.И. Социология современной организации. – М., 1995.

6. Радаев В.В. Новый институциональный подход: построение исследовательской схемы // Журнал социологии и социальной антропологии. – 2001. – Том IV. – № 3.

7. Скорев М.М. Модернизация институциональной структуры российской системы образования. – Ростов-на-Дону: Изд-во Ростовского ун-та, 2017.

8. Шапкин В.В., Василенко Н.В. Институционализм как методология исследования образования. – СПб.: РГПУ им. А.И.Герцена, 2018.

Заглавие статьи	Развитие кластеров в региональных экономических системах: преимущества, проблемы, пути поддержки
Автор (ы)	Михеев А. А.
Источник	Проблемы современной экономики, N 3 (27), 2016 http://www.m-economy.ru/art.php?nArtId=2133

В статье раскрыты особенности и роль кластеров в развитии экономики региона. Показаны возможности, которые предоставляет формирование кластеров для привлечения в регион инвестиций, развития предпринимательства, внедрения инноваций. Выявлены проблемы, препятствующие масштабному и эффективному развитию кластеров в региональных экономических системах, показаны пути их решения

Ключевые слова: кластер, дифференциация, кооперация, трансферт технологий, инвестиционный проект, экономика региона, кластерная политика в регионе

В развитии экономики региона большую роль играют институциональные реформы и продуманная отраслевая политика, направленная на создание новых форм организации и кооперации труда, обеспечивающих накопление и эффективное использование ресурсов на территории. К таким формам относятся кластеры – группы связанных между собой отраслей, комплексы предприятий на базе территориальной концентрации поставщиков и производителей, связанных технологической цепочкой. Практика последних лет показывает, что наиболее динамично развиваются именно те регионы, в которых сформировались промышленные и сельскохозяйственные кластеры. Одним из самых ярких примеров является Поволжье, где сосредоточено около девяноста процентов отечественного автомобилестроения.

Понятие кластера введено Майклом Портером, который определял его как группу соседствующих взаимосвязанных компаний и связанных с ними организаций, действующих в определенной сфере, характеризующихся общностью деятельности и взаимодополняющих друг друга [5]. Портер рассматривал кластер как один из способов повышения конкурентоспособности экономической системы. Сегодняшнее восприятие кластеров расширило свои рамки, их относят к гибким мезоэкономическим системам, включающим в свой состав экономических субъектов микроуровня, связанных между собой гибридными связями и кооперирующихся для достижения некоторых общих целей, но одновременно сохраняющих самостоятельность (автономность в принятии решений и права собственности на активы) [1]. Современные кластеры представляют собой межотраслевые, мультисферные образования с институциональной формой, позволяющей связывать разнородные материальные и интеллектуальные ресурсы наиболее эффективным образом. Они опираются на иную эпистемологическую основу и формируют отличный от ведомственно-отраслевого тип мышления и институционального действия, способствуя переходу региональной экономики к новому технопромышленному укладу.

Кластеры представляют собой некий симбиоз дифференциации и кооперации, промежуточное звено между взаимодействием и слиянием. Устойчивость кластерных образований обусловлена тем, что партнеры производят товары, работы, услуги, существенные и незаменимые друг для друга. При этом обеспечивается синергетический эффект такого взаимодействия, поскольку партнерство взаимосвязанных хозяйствующих субъектов имеет потенциал, превышающий простую сумму их потенциалов. Действующий здесь принцип развития – это разделение (дифференциация) видов экономической деятельности, а затем объединение (кооперация) в новые сложные системы на основе взаимной заинтересованности и выгоды. Такие взаимоотношения увеличивают шансы всех партнеров на выживание в динамичной экономической среде, в условиях жесткой конкуренции.

Кластер формирует «питательную среду» для развития малого и среднего предпринимательства. В мировой практике известны кластеры, полностью состоящие из малых и средних предприятий. Позитивное влияние кластеров на развитие предпринимательства в регионе обусловлено тем, что они обеспечивают фирмам высокую степень специализации, стимулируют создание новых фирм, обслуживающих конкретную рыночную нишу. При этом невысокая степень вертикальной интеграции внутри кластера облегчает вхождение в него новых фирм.

Для малых и средних предприятий кластер существенно снижает барьеры выхода на рынки сбыта продукции, поставок сырья и материалов, рабочей силы. Деловая репутация кластера предоставляет предприятиям новые возможности доступа к финансовым ресурсам. Кроме того, распространение новых знаний, методик, технологий на все предприятия, входящие в кластер, позволяет значительно повысить их общую экономическую устойчивость. Таким образом, кластеры способствуют повышению эффективности деятельности предприятий в

регионе. Это, в свою очередь, увеличивает налогооблагаемую базу и, соответственно, налоговые поступления в региональный бюджет.

Благодаря формированию кластера улучшается кадровое обеспечение предприятий, появляется инфраструктура для исследований и разработок, снижаются издержки, появляются возможности для более успешного выхода на внешние рынки, формируется основа для получения дополнительных конкурентных преимуществ, обусловленных не столько свойствами товаров, сколько наличием развитых систем их продвижения.

Кластер представляет собой уникальное явление и с точки зрения отношений собственности, складывающихся в его рамках. Он формирует особую конфигурацию прав собственности на различные объекты, – недвижимость, ноу-хау, сырье, материалы и т.д. – обеспечивающую наиболее эффективное их использование. Кроме того, с кардинальным изменением институциональных условий деятельности людей видоизменяются и сами типы собственности, т.е. формируется своеобразный тип собственности на трансферт, перенос технологий из одной области в другую. Собственность на трансферт технологий предполагает развитие института интеллектуальной собственности. Такой трансферт осуществляется в особой эпистемической («знаниевой») среде, обеспечивающей возможность выделять технологические решения, основанные на новых принципах, и определять условия их переноса в другие промышленные зоны[3]. Кластеры формируют необходимую базу для таких трансфертов, поскольку позволяют соединять вместе фундаментальную науку, проектно-конструкторские разработки и новые высокотехнологические производства и являются в некотором роде фабрикой комплексного знания, ориентированного на практику.

Благодаря этому в регионе создаются необходимые условия для перевооружения промышленности, определяются зоны приоритетных инвестиционных вложений и формируются комплексные производственно-технологические пакеты для принятия выгодных инвестиционных решений. Привлечение инвестиций в кластерные образования обеспечивает мультипликативный эффект в развитии экономики региона – инвестирование в предприятия смежных отраслей, взаимно влияющих друг на друга, обеспечивает большую отдачу от вложенных средств.

Концентрируя в своих рамках процессы производства и сбыта продукции, кластеры способствуют внедрению новой техники и технологий, развитию наукоемких производств, чем обеспечивают устойчивость региональной экономики в динамичной рыночной среде. Кроме того, кластеры служат связующим элементом для реализации крупномасштабных инвестиционных проектов, органично увязывая процессы регионального развития с развитием всей национальной экономики. Такие институциональные формы, как кластерные образования, служат «опорой» для реализации приоритетных национальных проектов.

Кластерный подход в управлении экономикой региона предоставляет органам власти эффективные инструменты взаимодействия с бизнесом через

участие представителей администрации в работе координационного совета кластера. В результате власти располагают актуальной, полноценной и достоверной информацией о деятельности предприятий, о рынках сбыта и трудовых ресурсов, что обеспечивает качественное стратегическое планирование развития экономики региона.

Несмотря на множество позитивных эффектов для развития экономики, в регионах России потенциал кластеров не используется в полной мере, многие кластерные проекты находятся пока в начальной стадии реализации. К примеру, в Санкт-Петербурге в настоящее время создается автомобильный кластер, в который войдут японские компании Suzuki Motor Inc., Itochu Corp., Toyota. Планируется строительство автозавода, объем инвестиций составит порядка 3 млрд. руб. В дальнейшем будут подписаны соглашения о режиме промышленной сборки еще с несколькими автоконцернами. Вслед за автомобильным концерном в городе планируется создание нового, электронного кластера. Один из крупнейших мировых производителей электроники – Flextronics – построит в Петербурге завод по сборке компьютерной техники. Инвестиции в проект составят около \$ 50 млн. [2].

Основными проблемами, препятствующими масштабному и эффективному развитию кластеров в региональных экономических системах, на наш взгляд, являются:

- недостаточная просвещенность органов власти и представителей бизнеса в вопросах применения кластерного подхода;

- отсутствие четко сформулированной государственной политики в отношении кластеров и соответственно организационной и финансовой поддержки кластерных инициатив;

- низкий уровень развития субконтрактации и аутсорсинга;

- отсутствие научно-методического и кадрового обеспечения процессов внедрения и развития кластеров в регионах.

По нашему мнению, именно региональные органы власти должны стать основными инициаторами кластерных проектов. Программы развития кластеров должны быть основаны на детальном стратегическом и кластерном анализе экономики региона и разработаны с привлечением всех заинтересованных сторон. В этом направлении, прежде всего, необходимо:

- формализовать политику региона по отношению к кластерам с учетом региональной специфики, особенностей отрасли и участников кластера, разработать программы развития кластеров в регионе;

- обеспечить органичное включение программ развития кластеров в стратегию развития региона;

- расширить научно-образовательную базу и доступ к государственным НИОКР, стимулировать кооперацию образовательного и реального секторов;

- обеспечить развитие инновационной инфраструктуры (бизнес-инкубаторов, технопарков, особых экономических зон).

Формированию и развитию кластеров будет способствовать действенная система управления собственностью в регионе, включающая меры прямого и

косвенного государственного регулирования отношений собственности. Прямое регулирование – это определение условий доступа тех или иных субъектов к определенным экономическим благам, наделение или признание за определенными субъектами прав собственности на эти блага, например, разграничение прав собственности на землю между различными уровнями публичной власти, ограничение прав иностранных лиц и фирм на возможности приобретения ими определенных благ и пр. Косвенное регулирование отношений собственности представляет собой совокупность управляющих воздействий государства на поведение субъектов прав собственности с помощью налогового, финансового, экологического и иных видов государственного регулирования экономики.

Органы власти могут стимулировать формирование кластеров в регионе путем создания инфраструктуры – строительства за счет бюджета современных автомобильных и железных дорог, аэропортов, новых энергетических систем и т. д. И сами кластеры будут способствовать формированию в регионе принципиально новых инфраструктур. Например, внедрение нанотехнологий в производство различных видов продукции потребует создания специальных многоуровневых мониторинговых систем.

Возникает закономерный вопрос о том, каким образом формируется кластер в регионе. Его основу составляют несколько компонентов:

- научные лаборатории, в которых создаются новые технологии;
- экспериментальные производства по созданию промышленных образцов и апробации новых технологий;
- промышленно-технологические группы, осуществляющие серийное производство;
- маркетинговые группы для продвижения товара и формирования устойчивого спроса;
- управленческие структуры, включающие, например, совет инвесторов, который принимает решение о приоритетном финансировании того или иного проекта; экспертный совет, рассматривающий различные проекты по мере их подготовки к реализации.

Продуманная кластерная политика в регионе предполагает не просто стремление властей объединить на своей территории предприятия и организации нескольких разных отраслей, что может привести к синергетическому эффекту, а радикальное изменение отраслевой политики, внедрение инновационных технологий, требующих создания новых институциональных форм, коренным образом меняющих прежний техно-промышленный уклад [4]. В процессе создания региональных кластеров следует отталкиваться от новых фундаментальных научных решений, а не от способов рационализации сложившихся форм производства. Поэтому поддержка кластеров должна включать в себя ликвидацию барьеров для внедрения инноваций, государственные вложения в человеческий капитал и инфраструктуру, поддержку географической концентрации связанных фирм.

В целом содействие региональных властей формированию и развитию кластеров должно осуществляться по следующим направлениям:

– создание условий для конструктивного диалога бизнеса и власти, гармонизации интересов участников кластера и усиления кооперации между ними;

– стимулирование спроса – формирование потребительских предпочтений в регионе, развитие родственных и поддерживающих секторов экономики, госзаказа;

– развитие системы профессионального образования с целью формирования необходимых компетенций в регионе;

– развитие внешних связей, устранение торговых барьеров, защита прав интеллектуальной собственности, реализация совместных инфраструктурных и инвестиционных проектов;

– создание благоприятных экономических, институциональных и других условий в регионе.

Продуманная политика поддержки кластеров в регионе – действенный инструмент повышения его конкурентоспособности, инновационного потенциала, темпов экономического роста, а также очень важное условие обеспечения устойчивости и экономической независимости региона в условиях глобализации.

Литература

1. Ардашева Е. П. Частно-государственное соуправление развитием регионального нефтегазохимического комплекса в системе отраслевой политики: Автореф. дисс. на соиск. уч. степ. д. экон. наук. – Казань, 2016/ www.vak.ed.gov.ru.

2. Горлин Б. и др. В Санкт-Петербурге создается новый кластер – теперь электронный // Коммерсантъ. – 2016. – № 4 (17январь).

3. Громько Ю.В. Что такое кластеры и как их создавать // Альманах «Восток». – 2015. – № 1(42).

4. Марков Л.С. Проблемы реализации кластерной политики в России // Научный эксперт. – 2015. – № 4.

5. Портер Майкл Э. Конкуренция. – М: Изд. дом «Вильямс», 2018. – 608 с.

Заглавие статьи	Об эволюции теоретических представлений о роли государства в обществе и экономике
Автор (ы)	Кузнецова О. П.
Источник	Проблемы современной экономики, N 1 (45), 2019 http://www.m-economy.ru/art.php?nArtId=4422

В статье дается генетико-исторический анализ теоретических представлений о критериях и принципах распределения обязанностей между государством и индивидуумом, о масштабах и границах государственной интервенции в экономическую жизнь общества, начиная с эпохи меркантилизма. Сделан вывод о необходимости усиления государственной активности в хозяйственной и общественной жизни

Ключевые слова: государство, индивидуум, экономический либерализм, неолиберализм, институционализм, интервенционизм, Парето-оптимальность

Разброс мнений о роли государства в современной экономической системе широк: от полного отрицания до полного «обожествления».

Роль государства в развитии экономики и общества в целом всегда рассматривалась, как свидетельствует история экономической мысли, сквозь призму взаимоотношений интересов индивидуума и государства. В эпоху абсолютизма просвещённого деспотизма политэкономы того времени занимались

проблемами обогащения государства (государя). Господствующим на протяжении XVI–XVIII вв. являлось экономическое учение меркантилизма, согласно которому источником богатства является сфера обращения, то есть торговля, а накопление денежного богатства (золота и серебра) достигается главным образом с помощью государственной власти. Отсюда установка меркантилизма на всеобъемлющую правительственную регламентацию хозяйственной жизни.

В связи с развитием в XVII веке международной торговли, противопоставляемой меркантилистам торговле внутренней, европейские правительства брали под свою опеку промышленную и торговую деятельность своих подданных. И производство товаров, и доходы работников, и цены на предметы первой необходимости, и личное потребление жёстко регламентировались правительством («политические посты», «истрачивание денег» и т. д.)¹.

Жёсткие протекционистские барьеры в сочетании с указанными выше государственными предписаниями и регламентацией хозяйственной деятельности обуславливали длительную экономическую стагнацию стран Европы.

Против всего этого выступил А. Смит, оказывавшийся востребованным со своими идеями экономического либерализма, с фундаментальным тезисом о пользе личной выгоды, индивидуального интереса для увеличения общественного богатства: «Забота о личной выгоде естественно или скорее в силу необходимости побуждает его (предпринимателя) избрать именно тот путь, который оказывается самым выгодным для общества... ни один индивид... не будет думать об общественных интересах... он будет стремиться только к своей личной выгоде, и в этом случае... им будет руководить невидимая рука, которая приведёт его к цели, не имеющей ничего общего с его намерениями» [9, с. 276].

Смит отводит государству более чем скромную роль в обществе и экономике после длительного господства меркантилизма с его многочисленными сковывающими личную инициативу регламентациями. Вмешательство государства, обслуживающего интересы узких групп населения, Смит связывает со стимулированием экономического роста, с повышением благосостояния и государя, и народа (у Смита государство и индивидуум ещё не враждебны друг другу, но государству отводится второстепенная роль).

Интервенцию государства в рыночную экономику Смит объяснял естественной необходимостью обретения им положения слуги общества, долженствующей выполнять определённые обязанности.

«В соответствии с системой естественной свободы, — пишет Смит, — государь должен уделять внимание только трём обязанностям: ... во-первых, обязанности защищать общество от насилия и вторжения со стороны других независимых обществ; во-вторых, обязанности предохранять, насколько это возможно, каждого члена общества от несправедливости или угнетения со стороны любого другого члена этого же общества, или обязанность установить точное отправление правосудия; и, в-третьих, обязанности создать и поддерживать определённые государственные работы и государственные

учреждения, создание и поддержание которых выходит за рамки интересов любого индивидуума или небольшого числа индивидуумов, потому что прибыль никогда не возместила бы расходы любому индивидууму или небольшому числу индивидуумов, хотя часто для государственных интересов такая прибыль может сделать гораздо более, чем возмещение понесённых расходов» [9, с. 302].

В обозначенных обязанностях государства отчётливо просматривается экономическая составляющая, особенно усиленная Смитом в третьей «обязанности», предполагающей широкий диапазон правительственных полномочий. Однако Смит не предложил критериев государственного интервенционизма, не обозначил более чётких границ «дозволенного» и небезопасного активного присутствия государства в экономике с тем, чтобы направлять экономику в русло тех занятий, тех родов деятельности, которые являются наиболее предпочтительными и наиболее эффективными с позиции общества, его совокупного интереса.

Систематизировав общие представления о полномочиях и задачах государственной власти в динамично развивающейся экономике, Смит наложил «табу» на любые попытки определения демаркационной линии (границы), выход за пределы которой стал бы губительным для естества экономического и политического развития общества. Отдавая себе отчёт в том, что масштабы государственного интервенционизма — суть функция многих временных и пространственных аргументов (политических, культурных и т. д.), Смит сформулировал исполненный глубочайшего философского смысла тезис: «государства нужно в экономике не больше, чем нужно»².

В XIX веке становится очевидным, что законы рыночного хозяйства не могут претендовать на регулирование всей общественной жизни, поскольку они оказались индифферентными к страданиям и лишениям масс в связи со стремительным развитием буржуазных отношений. Возникло противоречие между смитианскими принципами хозяйствования и тенденциями мирового экономического развития, характеризующимися своеобразной «перезагрузкой» функций государства, обязанного в соответствии с цивилизованным законодательством ряда прогрессивных в экономическом отношении стран наблюдать за процессом повышения благосостояния населения в соответствии с адекватной правительственной политикой, имеющей солидную социальную составляющую.

Критерии и принципы распределения обязанностей между государством и частной инициативой, масштабы и границы государственного участия в экономической жизни общества продолжают быть предметом острой полемики между разными идеологическими школами в XIX–XX веках.

Значительный прорыв в этом направлении сделан основоположником макроэкономической теории Дж. М. Кейнсом. Именно ему XX век обязан теоретическим обоснованием расширения экономических прерогатив государства при сохранении частной инициативы. Общее между А. Смитом и Дж. М. Кейнсом то, что оба теоретика в разные эпохи пытались обосновать пути устойчивого роста Англии, хотя и с разными подходами. Смит создавал теорию

рынка, Кейнс же намеревался улучшить функционирование начавшей давать серьезные сбои рыночной системы. К тому же Кейнсу пришлось сталкиваться с оппонентами не только из лагеря классической экономической теории, но и марксистской политэкономии.

До Кейнса экономисты рассматривали рынок в качестве системы, находящейся в изначальном равновесии и «здоровье», из которых ее может выбить только неразумное, необоснованное и противоестественное вмешательство государства. В таком случае, рассуждали они, надо только вернуть свободу «невидимой руки рынка», снять с него путы всякого вмешательства. Кейнс же видит корень зла и бед капиталистической экономики как раз в том, что действуют определенные внутренние силы, выбивающие ее из проторенной колеи

Впервые Дж. М. Кейнс усомнился в изначальном равновесии и тотальной эффективности «невидимой руки рынка». Великая депрессия 1929–1933 гг. прервала эйфорию телеологического механизма этой невидимой руки. Именно этот кризис позволил Кейнсу утвердиться в мысли о наличии определённых внутренних сил, обуславливающих сбои капиталистической экономики.

«В обществе, которое функционирует по постулатам классической теории, действительно была бы налицо естественная тенденция к оптимальному использованию ресурсов, — пишет Кейнс. — Весьма возможно, что классическая теория представляет собой картину того, как мы хотели бы, чтобы общество функционировало. Но верить, что оно так и функционирует, значило бы игнорировать действительные проблемы» [3, с. 33]. К этим действительным проблемам Кейнс относит неспособность общества обеспечить полную занятость и предотвратить произвольное и несправедливое распределение богатства и доходов [3, с. 359].

В своих практических рекомендациях Кейнс намеревался улучшить функционирование начавшей сдавать серьезные сбои рыночной системы, предлагая, в частности, значительно расширить традиционные функции государства, не посягая на созданные рыночным механизмом широкие возможности для проявления частной инициативы.

И у Смита, и у Кейнса чётко прослеживается комплементарность государства и индивида. Но у Кейнса более глубокая и более широкая интервенция государства в различные сферы рыночного пространства, по отношению к которому оно продолжает оставаться некоей внешней силой, хотя уже многие указывали на целесообразность его включения в состав полноценных рыночных субъектов.

Явственно обозначенный кризис традиционного либерализма вызвал к жизни так называемый неолиберализм, представители которого исходили из того, что приоритет неограниченной свободной конкуренции осуществим только благодаря государству (а не вопреки государству, как утверждали классики), благодаря постоянной государственной поддержке (но не благодаря активному, по Кейнсу, вмешательству государства в хозяйственную жизнь общества).

Наиболее системно экономическая идеология неолиберализма представлена в немецкой доктрине ордолиберализма В. Ойкена, согласно которой государство не вмешивается в процесс взаимодействия субъектов рынка, а только создаёт правила и следит за их соблюдением с последующим применением санкций в случае их нарушения⁴.

Что же касается критериев и масштабов государственной интервенции в хозяйственную жизнь общества, то основной теоретик этого учения ограничивается простым указанием на принцип субсидиарности, в соответствии с которым «государство должно вмешиваться только там, где его соучастия никак нельзя избежать» [6, с. 183].

Доктрина ордолиберализма по своей философии почти полностью сходна с концепцией социального рыночного хозяйства, в которой придаётся ещё большее значение государственному регулированию (меры региональной политики, увеличение государственных инвестиций в науку, образование, стимулирование предприятий малого и среднего бизнеса). В концепции социально-рыночного хозяйства обнаруживается не только понимание, но и необходимость инструментального использования особой роли государства, выражающего и реализующего специфические интересы общества как такового (но интересы, всецело сводимые к предпочтениям индивидов).

Концепция социального рыночного хозяйствования на практике была начата и реализована Л. Эрхардом с середины 1948 г. в ФРГ. Он провел денежную реформу и либерализацию цен в комбинации с жестким антимонопольным регулированием и рестриктивной денежно-кредитной политикой. Этими мерами была заложена основа для быстрого экономического роста (среднегодовой прирост ВВП в 1948–1968 гг. — 12%), который стал известен во всем мире как «немецкое экономическое чудо».

Л. Эрхард сумел преодолеть сопротивление не только местных социалистически ориентированных экономистов, но и американских «наблюдателей», и осуществить полноценную экономическую реформу. Государство в эрхардовскую эру правления целенаправленно и активно вмешивалось в экономику, однако направление, характер и способы этого вмешательства были четко ориентированы на формирование свободной либеральной рыночной экономики.

В наши дни доминирует трактовка ордолиберализма и концепции социального рыночного хозяйства, заключающаяся в том, что рыночное хозяйство не нуждается ни в каких дополнительных определениях, включая социальные.

В конце XIX века в США появилось институциональное направление экономической мысли, которое поставило под сомнение священный принцип неоклассической теории — методологический индивидуализм и попыталась дать свое теоретическое объяснение механизмов рыночной экономики и роли в ней государства, применив методологию холизма.

Один из основоположников институционализма Торстен Веблен понимал институты как «установившиеся обычаи мышления, общие для данной общности

людей, нормы и традиции», выделяя главным образом направляющие ими поощряющие действия последних.

Современные институционалисты считают, что «институты — это «правила игры» в обществе, или, выражаясь более формально, созданные человеком ограничительные рамки во взаимоотношениях людей... они задают структуру побудительных мотивов человеческого взаимодействия — будь то в политике, социальной сфере и экономике» [5, с. 17].

Институты, таким образом, включают в себя как формальные правила и неформальные ограничения (общепризнанные нормы поведения, достигнутые соглашения, внутренние ограничения деятельности), так и определённые меры принуждения к выполнению указанных правил.

Приведённое выше определение институтов известным «отцом — основателем» нового институционализма свидетельствует о том, что оно вполне согласуется с ядром неоклассической парадигмы — методологическим индивидуализмом (в этом отличие современного варианта институционализма от «старого»)5.

О значении институтов и их взаимодействия с индивидуумами очень сильно сказано у Д. Ходжсона: «Институты не просто ограничивают индивидов и воздействуют на них. Наряду с нашим природным окружением и нашей биологической наследственностью институты формируют нас как социальных существ. Они — наши социально-экономическая плоть и кровь. Это утверждение должно сосуществовать с другим, более общепризнанным и в равной степени имеющим силу представлением, что институты — сознательно или бессознательно — учреждаются и формируются индивидуумами». И далее: «Институты и формируют индивидов, и формируются ими. Чтобы увидеть роль индивидуума относительно институтов, следует сосредоточиться на микроуровне. Рассмотрение же института как социально сконструированного инварианта или эмерджентного свойства составляет основу изучения макроэкономической динамики и поведения» [2, с. 120–121].

Для формирования жизнеутверждающих институтов и упразднения вредных для общества институтов (предотвращение угрозы длительных хронических эффектов) необходимы целенаправленные действия государства.

«Старые» институционалисты — за всеобъемлющей государственный интервенционизм, а «новые» — за ограничения деятельности государства по причине априорного недоверия государственным чиновником. «Если говорить упрощённо, — отмечает Норт, — то, предполагалось, что лица, управляющие государством, будут использовать свою силу в своих интересах за счёт остального общества... мы не можем обойтись без государства, но и не можем сосуществовать с ним» [5, с. 81–81].

Однако коллективистское мировоззрение, методология холизма, свойственная институционализму, обуславливает (предусматривает) более значительное погружение государства в современную хозяйственную жизнь: «Государство должно активно влиять на институциональную среду в экономике, потому что спонтанная селекция институтов, как убедительно показывает

эволюционная теория, далеко не всегда отбирает лучшие оптимальные варианты», [4, с. 57]. Более того, как показывает исторический опыт и современная действительность (например, российская), кроме государства никто не обеспечит экономический рост, преодолевая инерцию архаичности, мешающих развитию институтов. Только от институционального потенциала государства (как способности добиваться выполнения своих законов и предписаний) зависят радикальные решения глубоко укоренившихся проблем (неравенство, преступность, коррупция, теневая экономика и т. д.), которые угрожают многим странам мира. И кто, кроме государства, в состоянии определить целесообразность (нецелесообразность) и эффективность использования (консервации) или радикальной ломки социокультурных институтов прошлого или меру заимствования доминирующих мировоззренческих представлений о монотонно углубляющейся трансформации (например, в России)?

Отмечаемый в середине XIX века невиданный размах вмешательства государства в экономику США, обеспечивший завидную успешность хозяйствования (во времена популярного и пропагандируемого «Богатства народов...» Смита и неизвестного ещё «государственника» Дж. М. Кейнса), вызвал в сообществе интерес к обсуждению на экономическом и политическом уровне практики успешно хозяйствующих в этих условиях представителей бизнеса о неограниченной свободе предпринимательства как «эфемерной философии, которая едва ли будет принята хотя бы одним правительством в мире» [10, с. 322–323]. Это — отражение пришедшего понимания вынужденного действия в соответствии с реальными условиями любого общества ограниченных возможностей (ресурсов)б.

Значительный вклад в разработку проблемы оптимизации взаимодействия государства и индивидуума внесли теоретические исследования российских ученых Р.С. Гринберга и А.Я. Рубинштейна, представленные в их концепции экономической социодинамики, квинтэссенция которой сводится к выводу о том, что свободный рынок практически исчерпал свой потенциал и что «пора кончать с демонизацией государственной активности в хозяйственной жизни» (Р. Гринберг), начало которой было положено английским философом Томасом Гоббсом в 1651 г. [2, с. 347–349].

Обозначенные выше разные случаи активности государства являются результатом отсутствия ясных теоретических представлений и статистически значимой эмпирической информации о Парето — оптимальном соотношении частнопредпринимательской инициативы и государственной активности. Сложившаяся, так называемая смешанная экономика, понимается как «... преобладающая форма экономической организации в некоммунистических странах. В смешанной экономике хозяйственная организация базируется в первую очередь на ценовой системе, однако при этом для преодоления макроэкономической нестабильности и несовершенства рынка используются разнообразные формы государственного вмешательства» [8, с. 794]. Спустя почти два столетия П. Самуэльсон подтвердил прозорливость Смита относительно того,

что основанное на Верховной власти суверена государство в значительной мере утратило былое могущество, уступив телеологической силе «невидимой руки», но оставило в зоне видимости самонастраивающийся и саморегулирующийся механизм так называемой неограниченной свободы предпринимательства с тем, чтобы по необходимости в интересах всего общества спорадически или даже систематически перевоплощаться в диапазоне от «беспристрастного наблюдателя» до «дежурного по рынку», ответственного за выявление и исправление постоянно совершаемых ошибок («провалов») хозяйствующей «невидимой руки».

Само государство является субъектом рынка, поведение которого определяется его исторической миссией, его специфическими интересами и имеющимися ресурсами, значительно расширяющими зону действия рыночных механизмов. «Экономическая роль государства, — пишет А. Пороховский, — проявляет себя как выражение общественных интересов, а потому дальнейшее развитие рыночной экономики в значительной мере становится зависимым не только от удовлетворения частных интересов, сколько от оптимального для каждого отрезка времени сочетания общественных и частных интересов» [7, с. 85].

Приведённая цитата наводит на мысль о необходимости оставить несбывшуюся мечту интеллектуалов теоретического обоснования критериев интервенционизма и переформулировать исторически непреходящий тезис Смита — «государства нужно в экономике не больше, чем нужно» в «государства в каждый данный исторический период времени нужно в экономике не больше, чем нужно». А о конкурентном Парето — оптимальном или Парето — неоптимальном соотношении естественной свободы Смита и Левиафана Гоббса нужно сказать, что это прерогатива апостериорного анализа и опыта («дита ошибок трудных»). В этом случае и только в этом случае становится возможным на основе статистически значимых макроэкономических показателей определение реального оптимального равновесия⁷, образованного двумя качествами (не количествами) игроков на экономическом поле, взаимно уравновешивающими друг друга (при этом качества в данном случае не могут быть одинаковыми).

Таким образом, истина всегда исторически релятивна и локальна, поскольку её установление в значительной мере зависит в данном случае от развития и изменения миссии государственных институтов в рыночной экономике, эффективность которых может уступать эффективности частного регулирования, основанного на взаимном согласии бизнеса и государства.

Литература

1. Голицын Г. А. От коллективизма к индивидуализму // Культурологические записки. - М., 1997. - Вып. 2.
2. Гринберг Р., Рубинштейн А. Основания смешанной экономики. Экономическая социодинамика. - М., 2016.

3. Кейнс Дж. М. Общая теория занятости, процента и денег. - М., 1978.
4. Нестеренко А. Современное состояние и основные проблемы институционально - эволюционной теории // Вопросы экономики. - 1997. - № 3.
5. Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики. - М., 1997.
6. Ойкен В. Основы национальной экономики. - М., 1996.
7. Пороховский А.А. Эпоха смешанной экономики // Политэкономика. - 2001, 26 июня.
8. Самуэльсон П. Экономика. - М., 1997.
9. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов. - М.: Соцэкгиз. - 1962.
10. Шлесинджер А. М. Циклы американской истории - М., 1992.

Заглавие статьи	Стратегия модернизации российской экономики — основа реализации новых инновационных программ развития
Автор (ы)	Гарипова Ф. Г.
Источник	Проблемы современной экономики, N 4 (44), 2019 http://www.m-economy.ru/art.php?nArtId=4275

В статье рассмотрена эволюция технологических укладов, определивших исторические этапы цивилизации. Раскрыта взаимообусловленность процессов модернизации и инновации

Экономика, как мировая хозяйственная система, как и человеческое общество в целом, находится в постоянном развитии, усложняется ее структура. Происходящие изменения требуют от общества и человека решения новых задач. Процесс развития не однороден по своей динамике, он сопровождается кризисами, спадами, подъемами и т.п. Одним из последних кризисов, затронувших большую часть мира, стал кризис 2016 года. Выявляя фундаментальные причины экономического кризиса, начавшегося в 2016 году, ряд ученых трактуют его «как канун очередной технологической революции, как знаменующий начало мирохозяйственной структурной перестройки на основе нового технологического уклада» [3].

Понятие «технологического уклада» было введено в науку российскими экономистами Д.С. Львовым и С.Ю. Глазьевым. По определению С.Ю. Глазьева «технологический уклад — это макроэкономический воспроизводственный контур, охватывающий все стадии переработки ресурсов и соответствующий тип непроизводственного потребления. В рамках одного технологического уклада осуществляется добыча первичных производственных ресурсов, прохождение всех стадий их переработки и выпуск набора конечных продуктов, удовлетворяющих соответствующему типу общественного потребления» [5]. В экономической литературе выделяют пять технологических укладов или пять волн:

первый — технологический уклад «новых текстильных технологий» (1770–1830 гг.) сложился на основе передовых технологий в текстильной промышленности, использовании энергии воды. Появляется паровой двигатель, что привело к развитию машиностроения и, в свою очередь, к появлению тяжелой промышленности;

второй — технологический уклад «технологий паровой энергетики» (1830–1880 гг.) характеризуется развитием железнодорожного транспорта и морских путей, механизацией производства. Основное производство концентрируется на производстве паровых двигателей, пароходов, паровозов;

третий — технологический уклад «технологий электроэнергетики» (1880–1930 гг.) основывается на использовании в промышленном производстве электроэнергии, развитии тяжелого машиностроения, электротехнической промышленности, внедряются радио и телеграф. Развиваются автомобиле- и самолетостроение;

четвертый — технологический уклад «нефтехимических технологий и энергетики двигателей внутреннего сгорания» (1930–1980 гг.) базируется на развитии энергетики, основанной на использовании нефти и нефтепродуктов, газа; средств связи; появлении и использовании синтетических материалов. Появляются и получают распространение компьютеры и программное обеспечение для них;

пятый — технологический уклад «технологий информатики и микроэлектроники» (начало с 1980 г. — по настоящее время) — этап информационных и коммуникационных технологий, он основывается на передовых достижениях в областях микроэлектроники, информационных технологий, биотехнологий, генной инженерии, новых видов энергии, роботостроения, систем оптико-волоконной и космической связи, новых поколениях военной техники, плазменных, мембранных и малоотходных технологиях. Пятый технологический уклад вступил в фазу зрелости, что ускорило разработку приоритетных направлений шестого технологического уклада — генной инженерии, фотоники, нанoeлектроники и т.д. По различным прогнозам, шестой технологический уклад, при сохранении нынешних темпов технико-экономического развития, вступит в фазу распространения в 2018–2020 гг., затем в фазу зрелости в 2040-е гг.[5].

Данная концепция появилась на основе учения Н.Д. Кондратьева об экономических циклах. По расчетам ученого конец пятого цикла приходится на 2019–2019 гг., что ознаменуется наступлением экономического кризиса. Расчет, произведенный около ста лет тому назад, оказался точным. Таким образом, можно сделать вывод, что мир стоит на пороге шестого технологического уклада, который характеризуется распространением нанотехнологий, биотехнологий, вложений в человеческий капитал, системы образования нового уровня, новое природопользование и т. д.

Анализируя экономические циклы, зарубежные ученые Бреснахан Т.Ф. и Трайтенберг М. в 1995 году ввели понятие «технология широкого применения» (ТШП). ТШП — это технология, которая допускает многочисленные усовершенствования, имеет различные варианты использования, применима во многих секторах народного хозяйства и способна сочетаться с другими технологиями, существенно повышая их эффективность [7]. Используя данную концепцию, ученые описывают гипотезу об инновационной паузе, в соответствии с которой причинами кризиса, начало которого приходится на 2016 год, являются два фактора:

1) существенное снижение эффективности потока технологических инноваций, вызванное тем, что действующие ТШП — компьютеры и Интернет — уже в основном исчерпали свои возможности как мотор экономического роста, а новые ТШП запоздали и пока не готовы взять на себя эту роль;

2) формирование безоглядной веры в непрерывный технический прогресс, поддерживаемой длительным предшествующим периодом быстрого развития и биржевыми механизмами [7].

Следуя логике, приведенных выше теорий, прошедший кризис связан с истощением возможностей повышения производительности труда 5-ого технологического уклада, технологий информатики и микроэлектроники, и запаздыванием широкого применения технологий следующего технологического уклада. По мнению В. Полтеровича, последствием данной ситуации станет стагнация экономик развитых стран, что потребует от них корректировок своих экономических программ в таких аспектах как увеличение роли государства в

экономике, ужесточение регулирования финансовых рынков, усиление протекционистских мер для защиты собственных рынков [7].

России необходимо использовать данную ситуацию для концентрации усилий на проведении модернизационной политики с тем, чтобы на этапе следующей технологической волны занять достойное место среди стран — лидеров мировой экономики. Анализируя стадии жизненного цикла технологий, В. Дементьев [3] отмечает возможность для развивающихся стран бросить вызов лидерам технологического развития на фазах зарождения технологии и зрелости, значительной стандартизации технологии производств.

Быстрому распространению новейших технологий в странах лидерах, предыдущего технологического уклада, могут препятствовать требующие соответствующей отдачи прошлые инвестиции в ранее появившиеся технологии, причем это относится к инвестициям не только в «физический» капитал, но также в подготовку соответствующей квалифицированной рабочей силы и в исследования по совершенствованию уже существующих технологий. Замедлять переход на новую технологическую базу способны также взятые ранее договорные обязательства, заключенные контракты. Кроме того, наличие реальных возможностей улучшения прежних технологий в течение некоторого времени поддерживает их конкурентоспособность и снижает привлекательность относительно непроверенной им альтернативы [3]. Данное заключение позволяет сделать вывод о некоторых преимуществах стран, где инерционное влияние прежних технологий менее значительно. Открываются так называемые «окна возможностей», использование которых становится критически важным для экономики страны, чтобы данный период не остался в истории периодом «окон упущенных возможностей» [3]. Образование «окон возможностей» также связано с изменением барьеров входа на рынок и изменением структуры затрат на разных стадиях технологического цикла.

Однако в истории не многочисленны примеры, когда странам удается воспользоваться преимуществами, возникающими на границах технологических укладов. Успешным примером является Япония в 60-е — 70-е годы. Она вышла на лидирующие в мире позиции по производству автомобилей, электроники и станков с программным управлением (а позднее — и в производстве компьютеров) в значительной степени на основе быстрого распространения и развития импортированных технологий. Японский путь далее отчасти повторила и Южная Корея.

Процесс преобразования используемых в процессе производства технологий, общественных и политических институтов с целью преодоления технологического разрыва с ведущими странами мира определяется как процесс модернизации.

«В социальных науках «модернизация» в самом общем виде означает процесс перехода тех или иных стран к современным обществам, предполагающий заимствование или создание базовых институтов по западному образцу [2]».

Сегодня «модернизация рассматривается как комплексное изменение технологического, экономического и социально-политического уклада с целью формирования постиндустриального общества с инновационной экономикой» [1, с. 273].

В процессе своего исторического развития Россия неоднократно проходила процедуры модернизации. На ранней стадии индустриализации развитых стран ее провел Петр I, затем последовали столыпинская модернизация, и модернизация в 30-х гг. XX века. Все приведенные выше примеры модернизаций проходили под жестким авторитарным руководством находившихся у власти людей. Модернизация, необходимая стране сегодня, направлена главным образом на развитие человеческого капитала, стране необходимы люди способные создавать и реализовывать инновационные проекты, что требует создания условий поддержки частной инициативы. Вместо жесткой регламентации со стороны государства уместными становятся программы частно-государственного партнерства. Вместе с тем разработка стратегии, направлений модернизации остается прерогативой высших государственных структур.

В ряде своих статей В. Полтерович предлагает следующие меры по реализации стратегии модернизации:

- 1) заимствование западных технологий;
- 2) увеличение абсорбционной способности страны;
- 3) сбалансированная политика открытости;
- 4) ориентация на внутренний рынок
- 5) повышение эффективности банковской системы;
- 6) самоограничение элиты и меры налоговой политики;
- 7) развитие ипотеки;
- 8) создавать и поддерживать проекты, а не фирмы: система интерактивного управления ростом;
- 9) создание межотраслевых проектов модернизации.

В качестве долгосрочной цели следует рассматривать внедрение технологий, которые в течение 5–10 лет станут мотором экономического роста развитых стран. Прежде всего речь идет о нанотехнологиях.

Задача заимствования западных институтов, технологий и методов хозяйствования с одной стороны кажется простой, заимствование требует меньше издержек на реализацию и имеет подтвержденный положительный результат в стране своего первоначального применения. Однако исторический опыт показывает, что подавляющее большинство стран с ней не справляются. Для успешного внедрения заимствованных технологий необходима высокая абсорбционная способность страны — способность распознавать, усваивать, воспроизводить наиболее перспективные для себя технологии. Во многом абсорбционная способность экономики зависит от уровня человеческого капитала, фундаментальной науки и инфраструктуры передачи идей от науки к практике. Со стороны правительства абсорбционная способность страны зависит от регулирования импорта оборудования, новых технологий, лицензий и т.д., прямых инвестиций, как в страну, так и из нее, процесса создания совместных

предприятий, стимулирования аутсорсинга. Кроме того, важными инструментами в процессе заимствования технологий являются освоение новых методов организации производства, взаимодействие с зарубежными специалистами, организация обучения у зарубежных специалистов, совместных исследований и т.д.

Импортозамещение, расширение внутреннего рынка, увеличение производительности труда уместны именно в период инновационной паузы. В качестве исторического примера справедливости данного вывода можно привести Россию и Японию в период Великой депрессии «В обеих странах 1930-е годы — период быстрой индустриализации, основанной на заимствовании западных технологий. Так, в течение 1881–1930 гг. реальный душевой доход в Японии составлял 25–29% аналогичного показателя США, а в 1930–1938 гг. он вышел на средний уровень 37,7%; при этом резко выросла производительность труда в промышленности» [3].

Эффективная работа банковской системы необходима для финансирования и разделения рисков в процессе реализации инновационных проектов. В условиях плохого инвестиционного климата на первый план выступает необходимость непосредственной работы заемщика и кредитора. Для этого необходима развитая система кредитования. Эффективная система кредитования невозможна без политики поощрения склонности к сбережению.

Необходимость модернизации российской экономики на правительственном уровне была озвучена еще исполняющим обязанности президента РФ В.В. Путиным в начале 2000-х годов. Однако стратегии и программы ее реализации в последующем создано не было. Рост российской экономики осуществлялся за счет сырьевых доходов. Так, доля топливно-энергетических товаров возросла более чем на 20% с 1995 года, достигнув своего пика в 2016 году — 69,8%. В 2019 г. значение показателя составило 69,2%. Таким образом, в послекризисной российской экономике формирование основных доходов бюджета осуществляется за счет реализации на мировом рынке сырья. Как отмечает Л.С. Бляхман «Россия, где восстанавливается прежняя нерациональная структура экономики, как и другие развитые страны, попала в заколдованный круг. Ликвидация дефицита бюджета требует сокращения его расходов, но уменьшение госинвестиций неминуемо приведет к замедлению экономического роста» [1, с. 243].

В феврале 2016 года президент выступил с программной речью, которая касалась приоритетов развития РФ до 2020 года. В речи отмечена необходимость реализации инновационного сценария развития, в качестве важнейшей цели развития современного общества выдвигается развитие человека. В качестве ключевых проблем, которые необходимо учесть при разработке социально-экономической политики, выделены следующие:

- 1) создание равных возможностей для людей.
- 2) формирование мотивации к инновационному поведению.
- 3) радикальное повышение эффективности экономики, прежде всего, на основе роста производительности труда.

Распоряжением Правительства РФ от 17 ноября 2016 года была утверждена Концепция долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года. Как отмечено в тексте документа «цель разработки Концепции — определение путей и способов обеспечения в долгосрочной перспективе (2016–2020 гг.) устойчивого повышения благосостояния российских граждан, национальной безопасности, динамичного развития экономики, укрепления позиций России в мировом сообществе». Однако, усиление мирового экономического кризиса поставило под сомнение достижимость целей и показателей Концепции в установленные в ней сроки. В связи с чем, в течение 2019 года, по поручению российского правительства, 1000 экспертов под руководством ГУ Высшая школа экономики и Российской академии народного хозяйства и госслужбы разрабатывали обновленный вариант Концепции долгосрочного социально-экономического развития РФ до 2020 года (КДР).

В первоначальном тексте Концепции было отмечено, что «особенность перехода к инновационному социально ориентированному типу экономического развития состоит в том, что России предстоит одновременно решать задачи и догоняющего, и опережающего развития». Концепцией определялся модернизационный переход к инновационной экономике.

13 марта 2019 года на официальном сайте «Стратегия 2020» опубликован текст Итогового доклада о результатах экспертной работы по актуальным проблемам социально-экономической стратегии развития России на период до 2020 года. Задачей реализации «Стратегии 2020» стал выход на траекторию устойчивого и сбалансированного роста в целях модернизации и догоняющего развития, перехода к инновационной стадии экономического развития и создания соответствующей ей инфраструктуры постиндустриального общества.

В тексте Итогового доклада определяются два основных направления стратегии — новая модель экономического роста и новая социальная политика. Докладом определяется необходимый количественный показатель экономического роста — 5% в год, обязательный для достижения поставленной в Стратегии задачи[4]. Однако, как отмечается авторами Доклада, экономический рост должен быть определенного качества. Продолжение финансирования экономики за счет сырьевых доходов приводит к «гипертрофированной роли государства в экономике, подавлению и искажению рыночных стимулов, доминированию рентоориентированных и иждивенческих установок в обществе»[4]. Для осуществления данной задачи планируется задействовать факторы конкурентоспособности, которые были недоиспользованы в прошлом периоде, а именно высокое качество человеческого капитала. Таким образом, в Докладе выделены два «краеугольных камня новой модели роста»:

1) человеческий капитал. В рамках данного направления предполагается наряду с реализацией традиционных задач, направленных на поддержку наиболее незащищенных групп населения, новая социальная политика, которая должна полнее учитывать интересы тех слоев общества, которые способны реализовать потенциал инновационного развития.

2) улучшение делового климата. Определяя данное направление, предполагается снижение участия государства в экономике, деятельность властей будет направлена на содействие рыночному перераспределению ресурсов, а не предлагать альтернативы такому распределению, содействию проявления частной инициативы.

Таким образом, новая Стратегия 2020 ориентирована на поддержание, развитие и использование человеческого капитала в целях модернизации экономики Российской Федерации. Также обозначены направления в области формирования «экономики предложения» за счет повышения деловой активности и роста конкуренции на внутреннем рынке, что может способствовать в дальнейшем импортозамещению, усилению позиций российских предприятий на мировом рынке; на формирование высокой нормы сбережений и инвестиций.

Обобщая, представленные выводы, важно отметить, что происходящая смена технологических укладов и возникшая в связи с запаздыванием широкого внедрения новых технологий инновационная пауза дает уникальную возможность для сокращения технологического разрыва между Россией и развитыми странами. На научном и государственном уровне широко обсуждаются меры, которые необходимо принять для перехода в следующий технологический уклад в числе лидеров мировой экономики, разрабатываются различные стратегии модернизации. На всех уровнях дискуссии подчеркивается необходимость проведения модернизационной политики, как политики направленной на уменьшение технологического, социально-экономического разрыва с западным миром, а также важность использования человеческого капитала страны для формирования инновационной экономики, поддержание и развитие его как важнейшего конкурентного преимущества страны.

Литература

1. Бляхман Л. С. Три цвета экономического времени: свершения и проблемы российской экономики. - СПб.: ИПЦ СПГУТД, 2019. - С. 218.

2. Гельман В. Тупик авторитарной модернизации. - режим доступа - http://www.polit.ru/article/2018/02/23/gelman/#_edn1

3. Дементьев В. Догоняющее развитие через призму теории «длинноволновой» технологической динамики: аспект «окон возможностей» в кризисных условиях. - режим доступа - <http://www.cemi.rssi.ru/publication/e-publishing/dementiev/REJ1-2-2017.pdf>

4. Итоговый доклад о результатах экспертной работы по актуальным проблемам социально-экономической стратегии России на период до 2020 г. - режим доступа - <http://2020strategy.ru/data/2019/03/14/1214585998/litog.pdf>

5. Клейман Ю. А. Смена технологических укладов в контексте экономического развития. - режим доступа - http://lomonosov-msu.ru/archive/Lomonosov_2015/24/klja@rambler.ru.doc.pdf

6. Концепция долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года - режим доступа -<http://www.ifap.ru/ofdocs/rus/rus006.pdf>

7. Полтерович В. Гипотеза об инновационной паузе и гипотеза модернизации // Вопр. экономики. - 2017. - № 6 - С.4-22.

8. Полтерович В. Региональные институты модернизации // Экономическая наука современной России. - 2019. - № 4(55). - С. 17-29.

9. Полтерович В. Стратегии модернизации, институты и коалиции // Вопросы экономики. - 2016. - № 4. - С. 4-24.

10. Путин В.В. Нам нужна новая экономика // Ведомости. - 2019, 30 янв.