



САНКТ-ПЕТЕРБУРГСКИЙ
ГОСУДАРСТВЕННЫЙ
УНИВЕРСИТЕТ

Л. С. Бляхман

ГЛОБАЛЬНЫЕ,
РЕГИОНАЛЬНЫЕ
И НАЦИОНАЛЬНЫЕ
ТЕНДЕНЦИИ
РАЗВИТИЯ
ЭКОНОМИКИ
РОССИИ
В XXI ВЕКЕ

ЭКОНОМИКА

Избранные труды

Леонид Бляхман

**Глобальные, региональные
и национальные тенденции
развития экономики России
в XXI веке. Избранные труды**

«Санкт-Петербургский государственный университет»

2016

ББК 65.9(2Рос)

Бляхман Л. С.

Глобальные, региональные и национальные тенденции развития экономики России в XXI веке. Избранные труды / Л. С. Бляхман — «Санкт-Петербургский государственный университет», 2016

ISBN 978-5-288-05677-2

В данное издание вошли избранные труды Леонида Соломоновича Бляхмана, опубликованные в последние годы и посвященные исследованию экономического и социального положения современной России. В статьях, представленных в четырех логически взаимосвязанных разделах, обстоятельно изложено видение автором всего комплекса аспектов и проблем, присущих современной российской действительности. Автор опирается на многочисленные источники, статистические материалы, сопоставляет отечественные и зарубежные данные, делает обоснованные выводы, выдвигает идеи. Теоретические аспекты и размышления автора органично переплетаются с анализом практических данных, экономических реалий. Книга адресована экономистам, политологам, политикам и всем, кому небезразлична судьба России.

ББК 65.9(2Рос)

ISBN 978-5-288-05677-2

© Бляхман Л. С., 2016
© Санкт-Петербургский
государственный университет, 2016

Содержание

Леонид Соломонович Бляхман. Краткая биография	7
Предисловие редактора-составителя	10
Вступление. Глобальный кризис и смена парадигмы экономического развития[1]	13
Введение	13
Финансовый, экономический и социально-системный кризис	14
Инновационная экономика и новая индустриализация	19
Производительность труда как критерий оценки новой индустриализации	25
Часть 1	31
Политико-экономическая сущность новой индустриализации[2]	31
Институциональные основы модернизации российской экономики[3]	33
Конец ознакомительного фрагмента.	48

Леонид Соломонович Бляхман
Глобальные, региональные
и национальные тенденции
развития экономики России
в XXI веке. Избранные труды

© Санкт-Петербургский государственный университет, 2016

* * *



Леонид Соломонович Бляхман

Леонид Соломонович Бляхман. Краткая биография

24 октября 1930 – 1 октября 2014

Леонид Соломонович Бляхман родился 24 октября 1930 г. в Ленинграде, в семье рабочего. После первой блокадной зимы – эвакуация по «дороге жизни» через Ладожское озеро. В 1945 г. Л. С. Бляхман вернулся в родной город. В 1938 году пошел в школу, которую закончил с золотой медалью в 1948 году. В этом же году поступил на экономический факультет Ленинградского государственного университета, закончил его с отличием в 1953 г. по специальности «Политэкономия» и был оставлен в качестве ассистента на кафедре отраслевых экономик, которая почти до конца жизни была основным местом его работы (переименована в кафедру экономики предприятия и предпринимательства). На экономическом факультете он прошел путь от студента до профессора, в последние годы работал в должности главного научного сотрудника. С 2001 г. по 2012 г. – консультант Секретариата Межпарламентской ассамблеи государств-участников СНГ. Заслуженный деятель науки РФ (2000 г.), почетный профессор Казахского экономического университета им. Т. Рыскулова (2007 г.).

В 1957 г. Леонид Соломонович защитил кандидатскую, а в 1964 г. – докторскую диссертацию по проблемам соотношения производительности и оплаты труда. Он является автором более 300 научных публикаций, в том числе 24 монографий, учебников и учебных пособий.

Круг научных интересов Леонида Соломоновича был чрезвычайно широк: от социологии труда до стратегического менеджмента. Его книги печатались большими тиражами в центральных издательствах: «Политиздат», «Экономика», «Высшая школа», «Лениздат», «Наука» и других. В работах Л. С. Бляхмана рассматриваются наиболее сложные проблемы современной экономики, в частности, особенности внедрения успешного мирового опыта управления в российскую практику, развитие стратегии рыночных реформ в России, роль научно-технического прогресса, проблемы выхода из кризиса, интеграции экономик стран СНГ, новой индустриализации российской экономики и многие другие. Эти работы отличает всесторонний научно-аналитический подход, высокий теоретический уровень изложения, широкая эрудированность автора, основанная на глубоком знании современной отечественной и зарубежной литературы.

Среди многочисленных научных трудов Леонида Соломоновича – цикл работ по экономике труда и взаимосвязи производительности и оплаты труда (1958–1970 гг.), в том числе «Подбор и расстановка кадров на предприятии (в соавторстве с А. Здравомысловым и О. Шкаратаном), изданный большим тиражом в Политиздате, «Производственный коллектив» (1968 г.) и др. В 1962 г. учебник Л. С. Бляхмана для вузов по экономике промышленности получил 3-ю премию на Всесоюзном конкурсе (1-я и 2-я премии не присуждались); на его основе с участием Л. С. Бляхмана коллективом авторов был издан учебник, переведенный на 15 языков и выдержавший ряд изданий. Сам Леонид Соломонович одними из главных событий в своей профессиональной жизни считал личное знакомство и беседы с выдающимися людьми – академиком Д. С. Лихачевым, Нобелевским лауреатом В. В. Леонтьевым, лауреатом Ленинской премии экономистом В. В. Новожиловым, кинорежиссером Г. М. Козинцевым, мэром Санкт-Петербурга А. А. Собчаком.

Л. С. Бляхман – крупный ученый в области теоретической и отраслевой экономики, один из ведущих специалистов в стране по проблемам экономики научно-технического прогресса (НТП) и научно-технической революции (НТР). Написанная в соавторстве с О. Шкаратаном монография «НТР, рабочий класс, интеллигенция» стала одной из первых крупных публикаций по теории НТР в СССР. Учебное пособие Л. С. Бляхмана «Экономика научно-технического прогресса» (Изд-во «Высшая школа», 1990 г.) было одной из первых работ по этой теме

(переведена на английский язык). Цикл работ по экономике НТП с участием и под редакцией Л. С. Бляхмана вышел в издательстве «Наука».

В 1998 г. в издательстве «Наука» опубликована совместная монография Е. Г. Строева, Л. С. Бляхмана, М. И. Кротова «Экономика СНГ накануне третьего тысячелетия». В 1999 г. книга была переведена на английский язык и издана под названием «Russia and Eurasia at crossroads» (Изд-во Springer, Berlin-New-York-Tokyo). В Алмате (2008 г.) издана монография «Конкурентоспособность: теория, методология, практика» под редакцией и при участии Л. С. Бляхмана и ректора Казахского экономического университета им. Т. Рыскулова А. А. Абишева. В конце 1990-х гг. были опубликованы учебники Л. С. Бляхмана «Экономика фирмы» и «Основы функционального и антикризисного менеджмента» с грифом Министерства образования РФ, получившие широкую известность.

Л. С. Бляхман является автором 4-х глав в монографии «Экономика инновационных изменений и её организационно-институциональная поддержка», вышедшей в 2014 г. в издательстве СПбГУ под ред. Н. В. Пахомовой. В книге по результатам проведённых широкомасштабных исследований обоснованы ведущие направления формирования в России инновационных изменений и их поддержки.

В 2002–2015 гг. в журнале «Проблемы современной экономики» опубликован цикл статей Л. С. Бляхмана по фундаментальным проблемам экономической глобализации, причинам кризисных явлений и путям вывода российской экономики из кризиса, формированию социальной ответственности бизнеса, созданию институциональной системы инновационной экономики, в которых отражено как настоящее, так и будущее российской экономики. Статьи по данной тематике публиковались в эти годы в журнале «Вестник СПбГУ» (серия «Экономика») и целом ряде других.

В 2011 г. в издательстве СПбГУ вышла книга Л. С. Бляхмана «Три цвета экономического времени: свершения и проблемы российской экономики», приуроченная к 80-летию автора. Книга построена как серия очерков на базе статей, опубликованных в журналах за несколько последних лет, предшествующих изданию, посвящённых анализу достижений и проблем российской экономики на переходном, стабилизационном и модернизационном этапах её развития.

Леонид Соломонович Бляхман – автор ряда новаторских идей, теорий и решений в области экономики и управления. Еще в 1966 году он выдвинул идею создания научно-производственных объединений, в конце 1960-х годов впервые ввел в отечественный научный оборот понятие «экономика науки», инициировал организацию научных исследований по этому новому направлению экономической науки и подготовки кадров по специальности «Экономика исследований и разработок», разработал первый в стране учебный план по этой специальности, на коллегии Министерства образования СССР принимал участие в открытии названной специальности в Ленинградском университете. В 2012 году его термин «рентно-долговой капитализм» был введен в научный оборот системой Google. Л. С. Бляхман всегда владел новейшими знаниями, находился на их вершине, объяснял и предвидел сложнейшие экономические процессы в их взаимосвязях с человеком, социологией, политикой, техникой, экологией, моралью, нравственностью. Он обладал поистине энциклопедическими знаниями и широчайшим образом мышления.

Научные интересы Леонида Соломоновича находили отражение и в его педагогической деятельности. Читаемые им учебные курсы отличались актуальностью и востребованностью. Леонид Соломонович был блестящим лектором, продолжателем традиций дореволюционной русской профессуры. Слушатели восхищались его безупречной логикой изложения материала, четкостью и яркостью формулировок, образностью выражений, мастерской манерой владения аудиторией. Его лекции часто превращались в праздничный спектакль, а выступления обычно включали в себя какую-нибудь радостную новость, которая была плодом его размышлений.

Л. С. Бляхман первым на кафедре экономики предприятия и предпринимательства занялся современным менеджментом и долгие годы возглавлял исследования в этой области.

Профессор Л. С. Бляхман подготовил более 100 докторов и кандидатов наук. Его ученики работают в дальнем и ближнем зарубежье, заведуют кафедрами, успешно руководят бизнес-структурами. До последних дней своей жизни Леонид Соломонович заботился об успехах своих молодых коллег, многим из которых он открыл путь в науку и преподавательскую деятельность. Уникальной особенностью Леонида Соломоновича было умение применять теорию управления на практике, в частности, при руководстве работой своих учеников. Его дружеская по сути и форме манера общения с молодыми коллегами была сочетанием благожелательности, тонкой иронии и настойчивости в продвижении к намеченной цели. Леонид Соломонович искренне радовался успехам своих многочисленных учеников.

Профессиональная деятельность Л. С. Бляхмана никогда не ограничивалась рамками факультета и университета. Он участвовал в деятельности множества советов, конференций и комиссий по экономическим вопросам, подготовке аналитических записок для органов центральной власти, правительства Ленинграда и Санкт-Петербурга, был научным руководителем многих научно-исследовательских работ, выполнявшихся по заказам министерств, ведомств, предприятий и объединений. Леонид Соломонович был известен как превосходный лектор тысячам специалистов, рабочих и служащих не только Ленинграда – Санкт-Петербурга, но и городов и научных центров всех республик Советского Союза.

Леонид Соломонович навсегда запомнился друзьям, коллегам, преподавателям и студентам, широкой научной общественности как большой ученый, яркий полемист, остроумный и находчивый собеседник, глубоко порядочный и доброжелательный человек, заслуживающий искреннего уважения.

И. Л. Лойцянская, Н. Ф. Газизуллин, И. С. Минко

Предисловие редактора-составителя

Настоящая книга является, к глубокому сожалению, последней публикацией Леонида Соломоновича Бляхмана, выдающегося учёного-экономиста, Заслуженного деятеля науки Российской Федерации, профессора, доктора экономических наук. Вся 60-летняя трудовая жизнь Леонида Соломоновича была чрезвычайно интенсивным и непрерывным процессом научного творчества. Работая профессором и в последние годы главным научным сотрудником экономического факультета Санкт-Петербургского государственного университета, в 2000–2010 гг. консультантом экспертно-аналитического отдела Секретариата Межпарламентской ассамблеи государств – участников СНГ, он успешно совмещал многогранную научно-исследовательскую, педагогическую, организаторскую и общественную деятельность. Л. С. Бляхман опубликовал более 300 научных работ (в том числе 24 монографии, учебников и учебных пособий), выступал с блестящими докладами на конференциях, подготовил около ста кандидатов и докторов наук, много лет успешно читал современные курсы в Институте повышения квалификации преподавателей общественных наук при ЛГУ (позднее РГИ при СПбГУ), на отделениях профессиональной переподготовки управленческих кадров для народного хозяйства в качестве второго высшего образования при СПбГУ и Высшей экономической школе при финансово-экономическом университете.

Научные идеи и мысли Л. С. Бляхмана, которые всегда опережали время, находясь на острие событий, воплощены в новых учебных дисциплинах, авторских курсах, учебниках, монографиях. Его учебные издания не были учебниками в привычном понимании, а всегда содержали материал, изложенный по проблемному принципу с освещением научных и дискуссионных аспектов, а монографические работы, ставшие большим вкладом в современную экономическую науку, отражали собой важные исторические этапы, через которые проходила в своём развитии наша страна. В этих работах всегда содержался глубокий анализ существующего положения в экономической и социальной сферах, выявлялись новые тенденции в развитии, обосновывались выводы, перспективы и рекомендации, направленные на совершенствование хозяйственного механизма, повышение эффективности экономики и управления народным хозяйством. Действительность подтверждала и продолжает подтверждать справедливость суждений Л. С. Бляхмана. Многие его работы были переведены на иностранные языки и изданы за рубежом.

Предыдущей крупной работой Л. С. Бляхмана была монография «Три цвета экономического времени», вышедшая в 2011 году и построенная как сборник очерков. В ней представлен подробный анализ трех этапов социально-экономических преобразований в России с 1990 по 2011 годы: первого этапа – «шоковой терапии» (1990-е годы), завершившегося кризисом и дефолтом 1998 года; второго этапа – приостановки деградации и некоторого оживления экономики, закончившегося кризисом 2008–2009 гг.; третьего этапа – посткризисной модернизации экономики России в быстро меняющемся мире. Книга помогала увидеть и понять глубину провалов в российской экономике и их причины, сопоставить отечественные и мировые достижения. Сегодня мы знаем, что третий этап преобразований в 2014 году сменился новым кризисным периодом и падением экономики России, вызванным как внешними факторами, так и неприспособленностью экономической системы страны к складывающимся реалиям.

В настоящее время Россия пока отстает от развитых стран в экономической, социальной, научно-технической и других областях. Стали очевидными резко возросшие угрозы национальной безопасности России, порождаемые, прежде всего, внешней зависимостью российской экономики – технологической, промышленной, финансовой. Об этом красноречиво свидетельствуют факты, приведенные в докладе С. Ю. Глазьева Совету Безопасности России 17.09.2015 года (http://rusnext.ru/recent_opinions/1442491283). Так, сумма валютных активов России, раз-

мещенных в подконтрольных США странах, превышает 1,2 трлн долл. и продолжает расти, несмотря на угрозы дальнейших санкций в отношении нашей страны со стороны Запада. Россия ежегодно теряет до 60 млрд долл. из-за разницы доходности занимаемого и размещаемого за рубежом капитала. Финансовая система России до сих пор находится под сильным внешним давлением. Для борьбы с инфляцией по рецептам МВФ Центральный банк РФ вынужден поддерживать высокую ключевую ставку процента на уровне, превышающем среднюю рентабельность реального сектора, что препятствует его кредитованию и усиливает негативное действие внешнеэкономических санкций на экономику нашей страны.

По-прежнему сохраняется неэффективная структура российской экономики – сырьевая специализация, упадок обрабатывающей промышленности, неразвитость инвестиционного сектора, зависимость от внешнего рынка. Нет признаков перехода экономики на инновационный путь развития (возможно, за исключением военно-промышленного комплекса): доля инновационно-активных предприятий составляет лишь 10%, доля новых видов продукции в общем объеме машиностроительной продукции – 2,6%, расходы на научные исследования (% к ВВП) – 1,5%, удельный вес российской высокотехнологичной продукции на мировом рынке – 0,3%, доля интеллектуальной собственности в стоимости бизнеса – около 10%. Объемы инвестиций в основной капитал не превышают 20%, что в 1,25 раза ниже нормативов. Износ основных фондов достиг 78%. Доля продукции машиностроения составляет лишь 14% в объеме промышленного производства, хотя именно машиностроение является базовой отраслью, обеспечивающей инновационное развитие всех других отраслей и видов деятельности. Вследствие этого доля импортного оборудования во внутреннем спросе превышает 65%. В результате тормозятся не только инновационные процессы, но снижается эффективность всей экономической деятельности: рентабельность производства составляет лишь 9,5%, рентабельность активов – 6,8% (http://rusnext.ru/recent_opinions/1442491283).

Наступивший кризис в экономике неизбежно отрицательно влияет и на социальные процессы. Остановилось улучшение жизни населения России, наметившееся в 2000-е годы. Рождаемость остается на уровне 13,2 человека на 1000 человек населения, естественный прирост – 0,2 человека на 1000 жителей, что в 62 раза ниже предельно допустимого уровня. Доля населения с доходами ниже величины прожиточного минимума превысила 11%. Растет социальное неравенство: разрыв между доходами 10% самых обеспеченных и 10% самых малообеспеченных групп населения превышает 16 раз (http://rusnext.ru/recent_opinions/1442491283).

Новая книга Л. С. Бляхмана не только предупреждает о нарастающих угрозах для развития страны, но и предлагает пути их преодоления на основе коренного изменения экономической политики. Содержание книги, как и предыдущей, построено на последних статьях автора, объединённых общей проблематикой и опубликованных в российских периодических экономических изданиях, большинство – в журнале «Проблемы современной экономики». Во всех разделах книги убедительно доказывается необходимость перенастройки экономической политики на социальное развитие страны на основе новой индустриализации как первоочередного этапа формирования инновационной экономики. Анализ российской экономической действительности автор строит на сопоставлении с мировым опытом развития передовых экономик. Подробно рассматриваются методологические основы регулирования инновационной экономики и новой индустриализации, роль инфраструктуры в их развитии, проблемы и основные направления институциональных реформ российской экономики и ее социально-экономических институтов. Неоднократно и последовательно развивается мысль о необходимости и путях перехода от либерально-монетарной к институциональной модели финансирования структурных преобразований с учетом практики других стран.

В противоположность положениям неоклассической экономической теории, которая не изучает социальную политику и поведение государственных и общественных организаций, Л. С. Бляхман включает социальную политику в предмет новой политэкономии в качестве важ-

нейшего элемента этой науки. В книге подчеркиваются, аргументируются и развиваются положения о том, что переход от индустриального и рентно-долгового капитализма к инновационному обществу в условиях глобального системного кризиса коренным образом изменяет субъект, объект и методы реализации социальной политики с учетом первостепенной важности развития социального и человеческого капитала, трансформации модели государства благосостояния.

В качестве основных направлений практического перехода России к новой модели экономического роста автор подробно рассматривает три направления: 1) формирование новой агроиндустриальной политики; 2) инновационной промышленной политики; 3) новой политики в области инфраструктуры. Выдвигается альтернативная политико-экономическая концепция инфраструктуры как ведущего и ограниченно рыночного сектора инновационной экономики, новой общественной производительной силы. Обосновывается необходимость оценки инвестиций в инфраструктуру с учетом не частно-предпринимательского, а внешнего экономического, социального и экологического эффекта, отказа от ориентации на самоокупаемость элементов инфраструктуры и установления тарифов на базе фактической себестоимости и проектной рентабельности инвестиций.

Значительная часть книги является вкладом автора в развитие новой политэкономии. Рассматриваются теоретические концепции и положения по важнейшим вопросам современной экономической теории и практики. Читатель найдёт материалы, содержащие глубокий анализ причин и последствий революции в организации бизнеса, который обозначил новый этап обобществления производства с далеко идущими экономическими и социальными последствиями. Раскрыты сущность, политико-экономические основы и социально-экономические аспекты новой индустриализации на всех ее уровнях, региональные и макрорегиональные явления и тенденции новой индустриализации, её направления в мезоэкономических секторальных комплексах (топливно-энергетическом, высоких технологий, военно-промышленном и других). Чётко выделены теоретические основы перехода к социально-инновационной плановой экономике с отходом от рентно-долговой модели, новые концепции теории фирм и их системной реструктуризации на базе обобщения мирового опыта. Рассмотрены новые модели организации бизнеса и интеграции фирм, сущность, роль и формы участия финансовых потоков в современных экономических процессах.

Первоочередное внимание, как целевым приоритетам, уделяется решению социальных проблем, улучшению условий жизни людей, развитию человека. Одна из статей книги специально посвящена экономическим предпосылкам улучшения и сохранения здоровья населения, увеличения продолжительности жизни.

Список реально использованных в работе отечественных и зарубежных источников научной литературы и статистических данных насчитывает около 700 наименований и отражает широчайший энциклопедический кругозор автора.

В книге Л. С. Бляхмана читатель увидит наше прошлое, настоящее и будущее. Она необходима обществу не только сегодня, но и в обозримой перспективе. Проблемы российской экономики, поднятые в ней, остаются актуальными и даже обостряются.

В подготовке к изданию настоящей книги принимали участие И. Л. Лойцянская, Е. Г. Чернова, Н. Ф. Газизуллин, Е. Г. Скобельцына, В. П. Воробьев.

Доктор экономических наук, профессор И. С. Минко

Вступление. Глобальный кризис и смена парадигмы экономического развития¹

Введение

Кризис, начавшийся как финансово-долговой, выступает ныне как социально-экономический и системный. Выход из кризиса требует не частных, а стратегических управленческих решений, связанных с переходом от индустриального и рентно-долгового к социально-инновационному капитализму, использующему для своего развития прежде всего общественные, а не только частные производительные силы.

Новая индустриализация означает модернизацию и создание новых рабочих мест в кластерах и цепях поставок, предъявляющих устойчивый спрос на инновации. Критерием ее эффективности является повышение производительности не только живого, но и овеществленного в энергетических, материальных и капитальных ресурсах труда при обязательном и первоочередном обеспечении социального развития, рациональной занятости населения и экологической устойчивости.

Методологические проблемы создания инновационной экономики и преодоления системного кризиса исследовали Л. Абалкин, А. Аузан, С. Глазьев, Р. Гринберг, Е. Гурвич, С. Гуриев, А. Дынкин, К. Рихтер, В. Мау, В. Полтерович, Н. Пахомова, В. Рязанов, Ю. Яковец, В. Якунин, Е. Ясин и другие экономисты.

¹ Вестн. С.-Петерб. ун-та. Сер. 5. 2013. Вып. 2. С. 3–21

Финансовый, экономический и социально-системный кризис

За последние несколько лет ведущие университеты мира издали около ста монографий о причинах, природе и последствиях глобального кризиса. Большинство из них посвящено финансовому кризису, который впервые затронул не периферийные страны (Аргентину, Мексику, Малайзию, Россию и т. д.), а мир в целом. П. Кругман и Р. Лэйард в статье «Экономический манифест здравого смысла» [1] считают непосредственной причиной кризиса чрезмерные заимствования в частном секторе и рисковое кредитование банков с высоким уровнем задолженностей. Это привело к сокращению расходов частного сектора, спроса потребителей, а в итоге – к депрессии и росту госдолга.

По данным *World Economic Forum* [2], в 2007–2014 гг. долг двадцати развитых стран вырос с 78 до 118% ВВП. В семнадцати странах еврозоны он уже в 2012 г. превысил 87% ВВП, в том числе в Греции – 165%, Германии и Франции – 81–86%, Индии и Бразилии – 64–68%. В США не обеспеченные гособязательства достигли 100 трлн долл., госдолг – 102% ВВП. Совокупный потребительский долг с 1971 г. вырос, по данным МВФ, на 1700% и превысил 92% ВВП (в Германии и Франции – по 60%, в Испании – 87%).

Экономисты Массачусетского технологического института (MIT) [3] связывают это с ошибочной либеральной политикой. Из-за отсутствия глобального регулирования финансового рынка цена производных ценных бумаг, не имеющих материального обеспечения, уже в 2006 г. достигла 473 трлн долл. – в 10 раз больше мирового ВВП [4].

Инвестиционные банки эмитировали квазиденьги без контроля центробанков и сыграли, по данным комитета Конгресса США [5], особую роль в финансовом коллапсе. В публикациях Гарвардского университета [6] макроэкономические причины кризиса связываются с трагедией плохих идей (the tragedy of bad ideas) о финансовом дерегулировании, которые привели к пузырям и инфляции на рынке активов (assets price inflation), падению доходов среднего класса и т. д. Модель, подчинившая общественные блага (common goods) рыночным, привела к саморазрушению экономики (economy cannibalized itself). Необходима новая парадигма соотношения финансов и производства. Наибольший урон понесли малые страны, развивавшие преимущественно финансово-долговой сектор, – Исландия, Греция [7], Кипр (активы его банков во много раз превышают ВВП), Латвия и т. д. Сектор услуг и дешевые кредиты не компенсировали сокращение реального производства, рост импорта промтоваров и продовольствия. В России госдолг составил в 2012 г., по данным Центробанка (ЦБ), всего 9,2%, а долги граждан – 10,6% ВВП. Кризис проявился, прежде всего, в росте доли конъюнктурных нефтегазовых доходов в ВВП (в 2009–2011 гг. с 7,6 до 10,4%) и бюджете (до 40–50%). По оценке Всемирного банка, без учета этих доходов дефицит счета текущих операций в 2011 г. составил 13%, а бюджета – около 10% ВВП. Средняя цена одного кв. м жилой площади в Москве в 2000–2008 гг. выросла в 9 раз, а квартиры площадью 80 кв. м на вторичном рынке – с одной до 15 среднегодových зарплат. В то же время капитализация 30 крупнейших компаний, включая Газпром, Аэрофлот, Роснефть, Сбербанк и т. д., в 2012 г. составила всего 530 млрд долл. – меньше, чем одной *Apple* (620 млрд долл.). Сумма банковских кредитов населению в России намного ниже, чем в странах ОЭСР (по данным ЦБ РФ, соответственно, 12 и 60–80% ВВП), но она росла в 2011–2012 гг. втрое быстрее корпоративных кредитов и давала банкам во много раз большую прибыль (до 20% и 2–3%).

Главным следствием либерально-экономической политики в России стала высокая доля теневой экономики (по оценке ЦБ, около 30% ВВП), бюджетной коррупции, офшорного бизнеса и вывоза капитала. По данным ЦБ, незаконно обналичивается 1,5 трлн рублей в год, для этой цели ежегодно создается до 1000 фиктивных юридических лиц. Наличная денежная масса

составляет в России до 12% ВВП (в США – 6,6%) – четверть денежного оборота. По мнению представителей Сбербанка, Россия теряет на этом из-за коррупции и уклонения от налогов 1% ВВП в год. По оценке Института экономики РАН [8], до 10% бюджета составляют прямые откаты (оплата поставок по завышенным ценам и невыполненных работ), а еще столько же – нецелевое и неэффективное использование средств бюджета. Вложения физических и юридических лиц в зарубежную недвижимость в 2007–2011 гг. выросли с 5,5 до 12 млрд долл.

По данным *Te price of Ofshore*, на офшорных банковских и инвестиционных счетах (без учета недвижимости, яхт и т. д.) в мире хранится до 32 трлн долл. (совокупный ВВП США и Японии). Только развивающиеся страны в 1970–2010 гг. вывели на эти счета 7–9 трлн долл. По расчетам *McKinsey*, из России за последние 20 лет с помощью фиктивных ценных бумаг и внешнеторговых контрактов, фирм-однодневок и брокерских контор, организующих многократную фиктивную перепродажу активов, вывезено 800 млрд долл. – больше, чем из Ю. Кореи (779 млрд долл.), Бразилии (520 млрд), Украины (167 млрд), Казахстана (138 млрд) и т. д. До 90% крупных компаний России зарегистрировано в офшорах. Инвестиции в финансовые активы превышали вложения в основной капитал в 2000 г. в 1,2, а в 2008 г. – уже в 3,6 раза.

Институт монетарных и экономических исследований в Токио [9] показал, что роль цен, налогов и кредита в современной экономике существенно изменилась. Это подтверждает математическое моделирование финансово-долгового кризиса. Не оправдали себя основанные на новом неоклассическом синтезе идеи таргетирования инфляции как режима монетарной политики, ориентированного на модели общего равновесия. В публикации Оксфордского университета [10] обоснована необходимость глобального регулирования финансового рынка.

Сторонники неоклассической концепции, основываясь на теории финансового мультипликатора, связывают выход из кризиса с уменьшением вмешательства государства в экономику. В серии статей Lee E. Ohanian (Университет Калифорнии в Лос-Анджелесе) в *Journal of Economic Perspectives* утверждается, что и в 1930-х, и в 2000-х годах сокращение кредита не имело решающего значения, так как собственные средства корпораций были достаточны для инвестиций. Российские либеральные экономисты также видят выход из кризиса в сокращении расходов госбюджета (в 2008–2012 гг. они выросли с 7 до 12,7 трлн рублей, причем 18,4% доходов уходит на пенсии и пособия), банкротстве неэффективных собственников и отказе от субсидирования инвестиционных проектов за счет избыточной задолженности, стимулировании сбережений [11]. По оценке *Boston Consulting Group*, в Европе делают сбережения половина, в Индии – 70%, а в России – только четверть домохозяйств.

Сторонники неошумпетерианской концепции, напротив, исходят из определяющей роли немонетарных факторов – развития технологий и инноваций, в том числе в сфере услуг, институтов рынка труда [12]. Особое внимание уделяется экологическим основам устойчивого развития [13], а также управлению экономическими, технологическими и экологическими рисками [14].

Новое звучание обрели идеи К. Маркса о всеобщем интеллекте, индивидуальном и социальном знании, науке и общественных производительных силах. Переход от неомарксистских к постмарксистским аналитическим концепциям рыночного социализма и политической экологии связывается с идеями Грамши [15]. Однако анализ абстрактного труда, прибавочной стоимости и средней нормы прибыли, проведенный Г. Карчеди [16], не объясняет природу нынешнего кризиса. При исследовании перспектив развития экономической науки в 2009 г., в частности в работах В. Т. Рязанова [17], а также К. К. Рихтера и Н. В. Пахомовой [18], было отмечено, что кризис вызван не циклическим перепроизводством товаров, а несоответствием системы управления новой экономике. Долговые проблемы и рецессия в еврозоне – лишь верхушка айсберга структурных проблем многовекторного мирового развития.

Весьма важна роль Китая в международном экономическом дисбалансе [19]. В ближайшие годы Китай уже не сможет покрывать торговый дефицит США, так как переориентирует

свою экономику на внутренний спрос, в том числе за счет роста внутреннего долга. По оценке ЦБ Китая, он достиг 1,7 трлн долл. (в Греции – 350 млрд, в Испании – 630 млрд, в Италии – 2,4 трлн долл.) и превышает годовой бюджет (1,6 трлн долл.). По оценке *Boston Consulting Group*, среднемесячная зарплата городских рабочих Китая достигла к 2013 г. 345 долл. – больше, чем в Мексике [20]. Это привело к перемещению иностранных инвесторов в Индонезию, Бангладеш, Вьетнам и т. д. При этом душевой ВВП остается низким (8,5 тыс. долл. по сравнению с 49 тыс. в США и 17 тыс. в России), особенно в сельских регионах, а темп прироста ВВП снижается (2010 г. – 10,3%, 2011 г. – 9,2%, 2012 г. – 8%).

Экономика США удерживается на плаву за счет монетизации долга. В 2008–2012 гг., по данным Федеральной резервной системы (ФРС), эмитировано около 2 трлн долл. и еще столько же востребовано для пополнения зарубежных золотовалютных резервов. При этом 9 крупнейших финансовых корпораций США имеют рискованные вложения в деривативы на сумму более 300 трлн долл.

В 2001–2012 гг. в США было закрыто более 56 тысяч промышленных предприятий. Более 49 млн граждан США, по оценке *Gallup*, живут в семьях, где хотя бы один человек получает финансовую помощь от государства. По данным *Forbes*, 400 богатейших жителей США имеют большее состояние, чем суммарно 150 млн граждан со средним доходом. Исследование *Pew Research Center* показало, что доля среднего класса за последние 30 лет сократилась из-за снижения доходов с 61 до 51%, причем 85% заявляют, что им труднее поддерживать привычный образ жизни, чем 10 лет назад. За эти годы выросла с 14 до 20% доля высшего класса и с 25 до 29% – семей с низкими доходами.

В ходе глобального кризиса не были разрешены системные противоречия между:

- ростом производства товаров и состоянием водных ресурсов, почвы, атмосферы, ростом природных и техногенных угроз;
- глобализацией экономики и ее устаревшим национально-региональным регулированием;
- ростом ликвидности крупного финансового комплекса и снижением рентабельности производственных инвестиций на затухающей фазе технологического уклада;
- ростом хронической безработицы и социальной дифференциации в развитых странах при увеличении экологической нагрузки в быстроразвивающихся регионах;
- социальной несправедливостью и утратой традиционной системы христианских ценностей.

В последние годы резко выросло число публикаций о системном кризисе капитализма [21] и необходимости перехода к новой системной модели [22]. В публикациях МИТ [23] и Гарварда [24] системный кризис связывается с изменением глобальных условий хозяйствования в сфере энергетики, водных, лесных, нефтегазовых и иных ресурсов, с новой парадигмой глобального здоровья, кризисом парламентской демократии и новой ролью ислама в современном мире. Частные ТНК не могут заменить глобального регулирования, обеспечить переход к неиерархической демократии и новой экономической стратегии (*Dominant strategies*).

В докладе Всемирного экономического форума (2011 г.) выделены три категории экономических рисков, с распознаванием и предотвращением которых не может справиться действующая система: 1) макроэкономические, связанные с безудержным ростом финансовых рынков; 2) коррупция, организованная преступность и незаконная торговля; 3) истощение природных ресурсов.

При индустриальном капитализме деньги выступали в основном как средство обращения по формуле «товар – деньги – товар». При нынешнем рентно-долговом капитализме банки выпускают под виртуальные активы квазиденьги, а под их залог выдают реальные кредиты по формуле «деньги – деньги». По оценке американских экономистов, корпоратократия – союз

правительств, банков и корпораций – приводит ко все большему несоответствию между системой управления и фундаментальными целями общества, к обогащению немногих и обнищанию большинства [25]. Усиление ТНК, как показано в публикации Пенсильванского университета [26], подорвало роль глобального свободного рынка, обострило его провалы в развитии АПК как одного из глобальных и системообразующих секторов экономики. Рост межрегионального неравенства (*space compression*) и терроризма сопровождается превращением экономики производства в экономику удовольствий (*Economy of Pleasure*) и коллапсом экологии (*Collapsing Ecologies*) [27]. При усилении макроэкономического хаоса и социально-политической конфликтности лоббизм крупнейших ТНК позволил им приватизировать прибыль, нередко получаемую за счет «пустотной добавленной стоимости» (по образному выражению В. Якунина), национализировать убытки и возложить глобальные риски на общество. Скандал с крупнейшими банками мира по поводу ставки, определяющей будущую стоимость денег, ипотечных и других кредитов, подтвердил, что манипулирование конфиденциальной информацией о действительном состоянии рынка приносит триллионы долларов прибыли от торговли деривативами.

Еще полвека назад в розничной торговле США и других стран преобладали небольшие семейные магазины, продававшие товары местных производителей. В 2012 г. четверть всего продовольствия в США реализует *Wall-Mart*. Торговые сети развивают культ престижного потребления и навязывают покупателям через агрессивную рекламу ненужные товары и услуги.

Медицина еще недавно находилась в руках врачей, практикующих самостоятельно или в партнерстве. В 2012 г. две трети врачей США по оказанию первой помощи из-за высоких административных издержек стали сотрудниками крупных медицинских корпораций, требующих от них извлечения прибыли за счет увеличения оплачиваемого времени, сокращения срока приема пациентов, назначения излишних процедур и препаратов фармацевтических монополий. Реальная конкуренция уступает место договоренностям и лоббизму ТНК.

Системный кризис, социальный по своей природе, проявляется в росте хронической безработицы (Кейнс предвидел, что эта проблема станет главной в XXI в.), социального неравенства и иждивенчества, экологических угроз, кризисе духовных ценностей взаимного доверия и культуры из-за беспредельного индивидуализма, погони за наживой и манипулирования общественным сознанием. По расчетам консалтингового сайта *Shadow Stats.com*, безработица в 2012 г. превысила в еврозоне 11% (в Испании – 24%, в Греции – 22%, в США – 8%), но с учетом потерявших надежду найти работу или вынужденных работать неполный рабочий день – 11–20%, т. е. 23 млн человек. Число получателей продовольственных талонов увеличилось в 2000–2013 гг. с 20 до 46 млн человек. В России, по данным Минэкономразвития, доля пособий в совокупном доходе населения выросла в 2007–2011 гг. с 11 до 17,8%.

По данным *Boston Consulting Group*, 123 трлн долл., т. е. 40% мирового богатства (средства на депозитах, в акциях и облигациях без учета недвижимости и других материальных активов), принадлежит всего 0,9% домохозяйств. Россия занимает четвертое место в мире (после США, Великобритании и Германии) по числу ультрабогатых (более 100 млн долл.) семей. Их число в 2011 г. выросло на 13% (с 607 до 686), а богатства (1,3 трлн долл.) – на 21%. По данным газеты *PBK-Daily*, в компаниях, принадлежащих двадцати миллиардерам, работает 878 тыс. человек, в том числе в офшорном холдинге «Базовый элемент» (100% акций у О. Дерипаски) – 112 тыс. человек. От них зависят доходы 15% населения России. Миллиардеры контролируют 20% ВВП (в США – 6,5%, в Китае – 4%). При этом все крупнейшие компании (с капитализацией более 10% от самой крупной из них – Газпрома) возникли в ходе приватизации 1990-х годов. Таких компаний всего 18 (в Китае – 22, в США – более 300).

Либертарианцы выступают против перераспределения общественного богатства, за отказ от социального государства, которое уже не в силах предоставить обещанные избирателям

блага, и соединения экономической свободы с социальной справедливостью. Это усугубляет системный кризис, оторванность власти и средств массовой информации от общества. По данным *Gallup*, рейтинг доверия теленовостям в США в 2003–2012 гг. упал с 64 до 21%. Существенные различия трех форм экономики представлены ниже. Объекты классификации (источник роста ВВП, форма капитала, тип фирмы и т. д. характеризуются в условиях индустриальной (1), рентно-долговой (2) и социально-инновационной экономики (3)).

Тип экономики: индустриальная, рентно-долговая, социально-инновационная.

Главный источник роста ВВП

1. Численность рабочей силы, производственный капитал, природные ресурсы.
2. Финансовые и другие непроизводственные услуги и виды ренты.
3. Развитие и эффективное использование общественных производительных сил.

Преимущественная форма капитала

1. Частные предметы и средства труда.
2. Нерегулируемый финансовый капитал в виде производных ценных бумаг, валюты и т. д.
3. Инновационный, человеческий, социальный, организационный, инфраструктурный капитал.

Главный тип фирмы

1. Автономные, корпоративные, семейные, государственные компании.
2. Глобальные финансовые группы, контролирующие ТНК.
3. Цепи поставок и создания стоимости, альянсы, кластеры при общественно-государственном партнерстве.

Тип конкуренции

1. Всеобщее состязание за снижение издержек и увеличение масштабов производства при антитрестовском регулировании.
2. Ограничение справедливой конкуренции глобальными финансовыми группами и местными кланами.
3. Совместные инновационные проекты конкурирующих компаний при гибкой системе контрактов, ценообразования и распределения прибыли на базе социальных стандартов, экологических и технологических нормативов.

Система общественных ценностей

1. Стремление к максимальной рентабельности при сохранении традиций социальной справедливости.
2. Развитие радикальной исламской нерыночной системы ценностей и финансовой ориентации.
3. Рациональное сочетание социальной справедливости и конкурентоспособности производства, развитие непосредственной демократии на базе социальных сетей, привлекающих граждан к принятию управленческих решений и контролю за их выполнением.

Capitalism as we know it is dead. What will take its place? – этот лозунг, сформулированный в журнале *Te Economist* [28, p. 38], отражает крах системы, которую Ф. Фукуяма в своей работе «*The end of history*» (1992 г.) считал венцом развития общества.

Инновационная экономика и новая индустриализация

Инновационный капитализм, сменяющий индустриальный (XVIII–XX вв.) и рентно-долговой (конец XX и начало XXI в.), также направлен на максимизацию капитала. Его можно назвать постиндустриальным и социально-рыночным [29, с. 218–243]. В публикациях английских [30] и американских [31; 32] экономистов развиваются идеи Й. Шумпетера, Дж. Гелбрейта, Н. Валлерстайна. М. Кастельса, Дж. Стиглица, Эрнандо де Сото, Я. Корнаи о трансформации глобальных технологий труда, собственности, государства.

Политическая экономия нового капитализма [33] – междисциплинарная наука о поведении экономических агентов, включая государство, в современной глобальной экономике отвергает концепцию о всевластии рынка на базе рациональных ожиданий, свободной конкуренции, полной информированности его агентов, надежной оценки активов и хеджирования рисков. Соединение экономического, социологического, экологического и правового подходов позволяет разрабатывать не абстрактные модели, а практические рекомендации по решению структурных проблем. Еще А. Смит назвал «Исследование о природе и причинах богатства народов» политэкономией. Ныне политические факторы, а не игнорирующие политику квантифицированные эконометрические модели определяют управленческие решения.

Дискуссия Дж. Кея и Дж. Вудфорда [34; 35] показала, что современные модели базируются на всестороннем анализе структур социальных связей, определяющих поведение экономических агентов. Новый капитализм – далекая от равновесия сложная адаптируемая система. Эконометрические методы призваны не только предсказать траекторию экономических переменных на основе теории статистических колебаний, но и объяснять качественные свойства системы с помощью конструктивных численных методов [36]. Анализ переходных экономик привел к пересмотру взглядов на роль государства, социальных институтов и политики, политических элит и банковского капитала [37]. Эволюционная теория, основанная на наследии Й. Шумпетера, становится базой новой политэкономии [38].

По данным исследования *Pew Research Center*, в 2012 г. лишь менее трети американцев, 16% европейцев и 7% японцев считали, что их экономика развивается правильно. В рыночную модель капитализма верят 34% мексиканцев, 44% греков и 47% испанцев. Только в 11 странах из 21, где проводился опрос, этот показатель превышает 50%. В Германии эта доля составляет 67%, но в Восточных землях она еще меньше – 48%. Клиенты банка *Sparkasse* в Хемнице (бывш. Карл-Маркс-Штадт) избрали К. Маркса из 10 претендентов на изображение на новой банковской карте. Резко снизилось доверие к современному капитализму в Польше и Чехии. Лишь в Турции (57%), Бразилии (65%) и Китае (83%) большинство удовлетворено развитием экономики страны. В России только 35% опрошенных считают, что при действующем экономическом строе напряженная работа улучшит их благосостояние.

Постиндустриальный капитализм связывается с развитием глобального общественного управления, государственно-частным партнерством, но не с возвратом к советской экономике, к капитализму без конкуренции (*Crony Capitalism*), при котором чиновники устанавливают привилегии для связанных с ними фирм. Основные тенденции при переходе к социально-инновационному капитализму изложены ниже.

1. Изменение структуры факторов развития экономики. При индустриальном капитализме среди них преобладали материальные средства производства, находящиеся в частной собственности. К началу XXI в. в ряде стран, прежде всего в США, Великобритании и России, сформировался рентно-долговой капитализм. Главную роль в экономике стал играть финансовый капитал, растущий за счет различных форм ренты – перераспределения национального богатства с помощью монополии на дефицитные ресурсы, инсайдерскую информацию, властные полномочия и патенты.

Финансовая рента выступает, прежде всего, как прибыль от эмиссии мировой резервной валюты (США), ценных бумаг (по данным Всемирного банка, их оборот достиг двух квадриллионов долларов, причем четыре пятых обращается вне бирж по прямым договорам ТНК и финансовых посредников) и продажи инсайдерской информации на фондовом, валютном и земельном рынках.

Основные доходы российских капиталистов формируются за счет присвоения природной, земельной и административной ренты – платы за допуск частного бизнеса на рынки, предоставление ему различных льгот и ограничения конкуренции. Ее взимают чиновники и связанные с ними мафиозные структуры. Технологическая рента при рыночной патентной системе обрекает на отставание развивающиеся страны. При инновационном капитализме основой экономики знаний становятся развитие и эффективное использование глобальных общественных производительных сил, которые преимущественно не могут находиться в частной собственности. К ним относятся не только наука, образование, глобальная инфраструктура (климато-метеорологическая, экологическая, энергетическая, водохозяйственная и т. д.), Интернет и другие глобальные информационные сети, но и социальная культура. Как показано в публикации Йельского университета [39], устойчивое развитие экономики ныне связано с состоянием образования, общественного здоровья, личной и экономической безопасности, окружающей среды и занятости (Multipurpose Solutions, Multidimensional Concept of Sustainability). Долгосрочное моделирование призвано учесть новые связи между монетарным и структурным анализом [40].

2. Возрастание роли сферы услуг (до 70–80% ВВП) на базе удов летворения не только стандартных естественных нужд (питание, жилье, одежда), но и ранее не известных и вновь созданных потребностей человека (развитие и самореализация личности, увеличение продолжительности трудоспособной жизни, мобильный, оперативный и практически бесплатный доступ к информации и коммуникациям). При этом ограничение избыточного потребления приводит к снижению прироста ВВП в развитых странах с 4–5 до 1–2%, а в развивающихся – с 9–10 до 6–8% в год.

3. Формирование нового технологического уклада, соединяющего нано-, био-, информационные и когнитивные (управление деятельностью и поведением человека) технологии. Механическая обработка предметов труда заменяется их преобразованием на атомно-молекулярном и клеточно-геномном уровне. Новый Кондратьевский цикл, по прогнозу экспертов, позволит размещать производство безотносительно к источникам традиционных видов природного сырья, заместить гигантские заводы высокотехнологичным малым и средним бизнесом в малых городах и селах. Это особенно важно для России, где из 150 тысяч деревень в 30 тысячах уже не осталось постоянного населения. Главное место в себестоимости займут не материальные и транспортные издержки, а обучение кадров, энергообеспечение, оплата труда и социального пакета специалистов, создающих в том числе дома без применения наемного труда, алгоритмы для производства материалов и готовой продукции по индивидуальным заказам.

4. Преобразование природы и структуры капитала как самовозрастающей стоимости. Наряду с материальным (основные фонды) и финансовым особое значение приобретает нематериальный капитал – инновационный (новые технологии, методы организации производства и управления), социально-организационный (уровень самоорганизации и взаимодоверия хозяйственных субъектов), человеческий (образование, квалификация, здоровье, трудовая и предпринимательская активность и этика), репутационный (гудвилл, измеряемый разностью капитализации и цены материальных активов).

Человеческий и социальный капитал определяет различия в производительности труда, секторальной структуре экономики и рынке труда. Это подтверждают конкретные исследования [41] и эконометрические модели, разработанные в Гарварде [42]. Россия по уровню образования и гендерного равенства занимает 41–42-е места, но по общему развитию челове-

ского потенциала – лишь 65-е место среди 109 стран из-за низкой средней продолжительности жизни, патентной и публикационной активности. Нематериальные активы на балансе фирм США и ЕС достигают 50–80%, а в России лишь 1–3%.

Реформы образования в России пока не привели к существенному улучшению его качества. Университеты должны органично соединять функции конкурентных производителей услуг для рынка труда и некоммерческих проводников новой инновационной культуры.

Экономика нематериальных активов требует нового правового механизма, при котором пучок прав собственности включает социально-экологические обязательства по использованию общественных ресурсов в интересах общества. К 2012 г. действовало более трех тысяч международных инвестиционных соглашений с обязательствами по корпоративной социальной ответственности, экологии и устойчивому развитию региона. Развивается третий (наряду с частным и публичным) сектор экономики – некоммерческое социальное предпринимательство.

5. Новая природа конкуренции и модель фирмы, которая превращается из автономной отраслевой микроэкономической структуры, производящей и реализующей товары и услуги, в участника мезоэкономической цепи поставок и создания стоимости. На базе долгосрочных контрактов здесь планируется и организуется научно-производственный цикл на определенном сегменте рынка. Иерархическая система вертикального подчинения заменяется сетевой структурой – договором равноправных агентов сети (кластера) о ценах и условиях взаимопоставок, распределения общей прибыли и т. д. Отраслевая специализация (по происхождению и методам обработки сырья) уступает место сегментной (по рынкам потребления продукции).

Современная сетевая теория фирмы [43] связывает ее устойчивость с освобождением от бюрократии клик фондового рынка (*stock market bureaucracy*) и формированием новой корпоративной системы. Аутсорсинг, сетевая логистика, специализация на ключевой компетенции создают гибкое производство (*Agile Manufacturing*) [44], освобожденное от вспомогательных и обслуживающих цехов. От вертикальной интеграции, при которой поставщики товаров и услуг фиксированы и использовать преимущества глобальной конкуренции невозможно, крупные компании переходят к горизонтальной, оставляя за собой лишь стратегическое планирование, инжиниринг, логистику, сборку конечной продукции, ее послепродажное обслуживание, выбор на конкурсной основе поставщиков из различных стран. Всемирный банк в 2012 г. впервые провел анализ неакционерного сектора мировой экономики, представленного цепями поставок, альянсами фирм, управляющими компаниями и другими сетевыми структурами. Они объединены общностью логистики и нематериальных активов, а не имущества.

Для инновационного капитализма характерна кооперативная конкуренция, в которой война всех против всех заменяется сотрудничеством конкурирующих фирм в совместных инновационно-инвестиционных проектах. Это требует создания новой патентной системы, стимулирующей обновление производства, а не бесконечные тяжбы по поводу его имитации [45].

6. Новая роль государства в инновационной экономике, означающая не увеличение или уменьшение, а коренное изменение структуры публичных расходов. Во Франции они составляют 56%, в Италии и Великобритании – 50%, Германии – 45%, Испании и США – 40% ВВП [46].

Либертарианцы предрекали банкротство стран Скандинавии, где значительные социальные обязательства государства компенсируются высокими налогами. В Швеции налог на корпорации (более 26%) действительно высок, но благодаря достигнутому уровню социального развития безработица (в 2012 г. 7%), инфляция (1%) и госдолг (35% ВВП) незначительны, происходит рост экспорта и курса кроны по отношению к евро. Финляндия, где высокие налоги обеспечили бесплатное высшее образование, одинаковое качество обучения во всех школах

(в отличие от США), – одна из немногих в Европе сохранила наивысший кредитный рейтинг AAA.

В новой экономике государство должно регулировать распределение ренты, финансово-долговой рынок, конкурентоспособность приоритетных секторов, соотношение производительности и оплаты труда, производство общественных благ. Стратегическое целеполагание базируется на установлении социальных стандартов и технологических регламентов, заставляющих хозяйственных агентов, невзирая на прибыль, рационально использовать общественные ресурсы. Необходимо не смягчение финансовой политики (Quantitative Easing), а международное регулирование торговли деривативами и кредитными свопами. Недопустима ситуация, когда в США, по данным Дж. Стиглица [47], 40% прибыли корпорации получали за счет не связанных с производством финансовых манипуляций, а 70% инвестиций вкладывалось в недвижимость.

Важнейшей формой предпринимательства становится общественно-частное партнерство (ОЧП), при котором объект инвестиций не передается в частную собственность и не может быть заложен под кредит. Государство предоставляет инфраструктуру и финансовые гарантии, а отобранные по конкурсу компании выделяют денежные средства и организуют строительство, реконструкцию и эксплуатацию объектов энергетики, транспорта, ЖКХ, водного хозяйства и т. д.

В России развитию ОЧП препятствуют отсутствие федерального закона, непредсказуемость цен и тарифов. Партнерами частного капитала выступают не фонды развития, а госорганы, которые не являются юридическими лицами и не несут перед участниками ОЧП гражданско-правовой ответственности. Необходимо устранить дублирование функций и полномочий госорганов, передать надзорные функции самоуправляемым и страховым организациям, ассоциациям хозяйственных субъектов и потребителей.

По данным Центра правовых и экономических исследований Высшей школы экономики (ВШЭ), каждый третий из 7,5 млн предпринимателей побывал в течение последних лет под следствием, на 16% были заведены уголовные дела, более 90% из них – без исков потерпевших, по решению правоохранительных органов, нередко в интересах конкурентов и рейдеров. Изъятие оригиналов документов и жестких дисков компьютеров блокирует работу компаний, из которых две трети закрылись. Это подрывает предпринимательство как ключевой источник инновационного развития. Противопоставление либеральной и дирижистской концепции не оправданно.

Инновационное государство либерализует хозяйственное законодательство и правоприменение, отказывается от многих надзорно-разрешительных функций и в то же время усиливает глобальное регулирование на основе системы социальных стандартов, технологических и экологических регламентов и финансовых нормативов.

7. Преобразование культуры как совокупности институтов, регулирующих правила и традиции экономического, общественно-политического и бытового поведения, по мнению Д. С. Лихачева, включает религию, науку, образование, нравственные и моральные нормы поведения людей и государства. Инновационное общество отличается высокой степенью доверия между домохозяйствами, бизнесом и властью.

Современная институционально-эволюционная теория, в отличие от детерминистско-индивидуалистической, измеряет связи специфической культуры данной страны, определяющей стратегию модернизации [48]. Негативная и позитивная поляризация поведения в условиях кризиса требует новых форм социально-политического партнерства [49]. При этом увеличение среднего возраста населения, изменение модели семьи и гендерной дифференциации приводят к фрагментации системы ценностей и образа жизни, ограничивают консьюмеризм (Downshifting) и влияние рекламируемых брендов [50, с. 65, 68, 70].

Социальные сети (число пользователей Facebook к 2013 г. достигло одного млрд человек) порождают спад эмпатии (умения сопереживать, концентрировать внимание и т. д.), но в то же время создают неподконтрольные государству социальные связи и общественные движения. Краудсорсинг – новый класс инновационных сетевых систем позволяет привлечь массу заинтересованных людей к определению наиболее актуальных целей развития, экспертизе управленческих решений, контролю за их реализацией, отбору кандидатов на ключевые посты. Переход от представительной (через участие в выборах) к непосредственной демократии в обществе знаний базируется на свободном доступе к информации и инфраструктуре культуры.

Переход к инновационной экономике требует новой индустриализации – создания новых и повышения наукоемкости традиционных производств, обеспечивающих устойчивый спрос на нововведения и эффективную занятость. Рыночный фундаментализм привел США, Великобританию, Россию и ряд других стран к деиндустриализации. Как показано в публикациях [51; 52], вместо сетевой модели, дающей реальную экономию на трансакционных издержках (Incremental innovation), был избран более прибыльный путь – перевод производства в страны с низкой оплатой труда. С 2000 г. США потеряли около 10 млн рабочих мест, 98% одежды ввозится из-за рубежа. В Нью-Йорке промышленность (опора среднего класса) практически ликвидирована. Бухгалтерия, торговые и юридические операции переводятся в другие регионы и страны. В Британских Виргинских островах с населением 30 тыс. человек зарегистрировано, по данным МВФ, 457 тыс. фирм, а на Каймановых островах – 75% хеджфондов мира. Треть населения Нью-Йорка, занятая в информатике, финансах, науке, юриспруденции, медицине, имеет высокие доходы, но две трети заняты в торговле, общественном питании и других сферах услуг, получая 20–30 тыс. долл. в год, из которых до половины уходит на оплату жилья. Эксперты настаивают на развитии в штате точного приборостроения, отделки тканей, трехмерной печати и т. д., чтобы создать и обновить 3,8 млн рабочих мест. В США в целом дорогостоящими услугами (финансы, инжиниринг, архитектурное планирование и т. д.) занято лишь 300 тыс. человек. Крупные ТНК («Форд», «Сименс», «Шарп», «Моторола», «Рено-Ситроен» и т. д.) сокращают число сотрудников.

Различные страны используют свои конкурентные преимущества для поиска особых путей перехода к социально-инновационной экономике. В США применяют финансовую ренту для введения новых экологических и технологических нормативов, реформы образования и т. д. Страны Скандинавии, Германия, Канада, Австралия развивают экологические и высокотехнологичные сектора экономики на базе активной государственной поддержки и наименьшей социальной дифференциации. Германия, Австрия, страны Северной Европы в процессе аутсорсинга сохранили у себя инжиниринг и другие ведущие звенья цепей поставок. Дания стала мировым лидером по разработке и производству энергоэффективного оборудования, а Швеция – по использованию возобновляемых источников энергии (к 2013 г. – 50% энергобаланса) и строительству энергоэффективных зданий.

Новая индустриализация в Китае основана на переходе от развития на базе дешевого труда, минимальных экологических, пенсионных и медицинских расходов, массового освоения зарубежных разработок к созданию стратегических отраслей с собственной логистикой (экологическая и энергосберегающая техника, информатика, биотехнологии, новые материалы и т. д.). Китай превзошел США по доле на мировом промышленном рынке (к 2013 г. более 30%), инвестициям в чистую энергетику (473 млрд долл. по плану на 2013–2017 гг.). *Petro China*, *China Unicom* заняли в 2012 г., по данным Всемирного банка, пятое и восьмое места в списке крупнейших компаний мира.

Турция, несмотря на отставание в области технологий и гигантский разрыв в уровне жизни города и села, за 10 лет увеличила производство в 2,5 раза благодаря автомобильной, химической, текстильной, меховой, ювелирной, пищевой промышленности и энергетике.

В России в результате форсированной приватизации и отсутствия промышленной политики для владельцев предприятий, не приносящих природную ренту, наиболее рентабельной оказались продажа материальных запасов и оборудования на металлолом, сдача площадей в аренду. В Москве доля машиностроения в промышленном производстве уменьшилась в 1990-х годах, по данным Росстата, с 43 до 22%. Из 300 станкостроительных заводов в России сохранилось лишь несколько ремонтных фирм. В 2000–2009 гг. промышленный персонал сократился на 23,6%, а выпуск металлорежущих станков и шарикоподшипников – в пять раз. Удорожание добычи полезных ископаемых, рост расходов на экологию и техногенную безопасность при работах на большой глубине и на шельфе, снижение общей ресурсоемкости производства уменьшают роль сырьевых отраслей.

Особенно важны социальные проекты, изменяющие жизнь миллионов людей. По опыту восточных земель ФРГ, замена 1 млн км устаревших сетей водо- и теплоснабжения позволяет резко сократить расходы ЖКХ, уменьшить роль мафии в этой отрасли, резко улучшить комфорт жизни. На базе ООП необходимо массовое строительство энергоэкономичного жилья на ведомственных и полузаконно приватизированных землях. Локомотивом развития экономики должны стать станко- и дорожно-строительное машиностроение, лесной и рыбопромышленный комплексы, ввод в эксплуатацию с помощью кооперативной системы сбыта 40 млн га, выведенных из сельскохозяйственного оборота. Миллионам людей поможет создание новой отрасли социальной инфраструктуры для проживания больных и пожилых людей в сельских регионах, где население не имеет работы.

Обзор инновационных программ [53, с. 68, 69, 71] показал, что большинство российских регионов не готово к развитию и внедрению высоких технологий. Форсирование расходов на НИОКР при отсутствии массового спроса на нововведения не обеспечит обновление экономики.

Новая индустриализация, в отличие от первичной (в первой половине XX в.), рассчитана не на привлечение сельских трудовых ресурсов и новых источников сырья, а на создание сетевых инжиниринговых платформ, обеспечивающих трансфер зарубежных и отечественных технологий в традиционное и новое производство. Военно-промышленный комплекс призван обеспечить развитие гражданского авиа-, судо-, авто и энергомашиностроения, электроники, приборостроения, медицинской техники на базе автоматизированного цифрового проектирования и управления жизненным циклом продукции.

Добывающая индустрия, лесной и водный комплексы, АПК могут и должны стать высокотехнологичными на базе углубления переработки сырья. До сих пор, по данным ВШЭ, Канада и Финляндия получают с одного кубометра заготовленной древесины 500–530 долл., Малазия – 627, а Россия – лишь 90. Пресечение контрабанды из азиатских стран и создание цепей поставок с переносом наиболее трудоемких операций в трудоизбыточные регионы позволят возродить легкую промышленность [54]. Новая индустриализация предполагает создание и модернизацию 20 млн рабочих мест, в том числе на базе импортозамещения в фармацевтике, производстве мясных, рыбных и других продуктов. Импорт занял даже рынок бутилированной воды в водообеспеченной стране (1,5 млрд долл.).

Производительность труда как критерий оценки новой индустриализации

Производительность труда, как справедливо отметил В. И. Ленин, самое важное, самое главное для победы нового общественного строя. В развитых странах в 1850–2010 гг., по оценке Всемирного банка, она выросла в 20 раз, что привело к новому качеству жизни. Производительность в России, по оценке Росстата, как в начале XX в., так и в советские годы и до настоящего времени остается в 2,5 раза ниже, чем в странах ОЭСР, и в 3–4 раза ниже, чем в США. По данным *US Bureau of Labor Statistics*, в 1980–2000 гг. среднегодовой темп прироста производительности составлял 2,2–2,6%, а в 2000-х годах – около 3,5%. Среди факторов ее долговременного роста в 1948–2001 гг. преобладали сдвиги в технологии (1,15% в год), капитальные инвестиции (0,82%) и улучшение качества труда (0,23%). Как показало исследование ОЭСР [55], производительность в современной экономике следует измерять по отношению к затратам не только живого, но и овеществленного в материалах, энергии и основных фондах труда (Multi-factor productivity). От неоклассических моделей рыночного равновесия Solow-Swan, Cass-Коопmans исследователи переходят к динамическим и стохастическим моделям, учитывающим роль человеческого и социального капитала [56]. При сравнении производительности США и стран ЕС оценивалась роль инноваций, аутсорсинга, квалификации и качества труда [57].

Учет ресурсоемкости особенно важен для России, где энергоемкость промышленности, по данным Американского совета по энергоэффективности, в 2 раза выше, чем в Китае, и в 2,5–3,5 раза – чем в США и ЕС. КПД электростанций с учетом потерь в сетях составляет всего 21%. При этом Россия занимает лишь 33-е место в мире по энерговооруженности на душу населения. До 60 млрд кубометров природного газа до сих пор сжигается в факелах, нанося ущерб экологии. На отопление одного кв. метра жилья расходуется в 5–6 раз больше энергии, чем в Норвегии и Швеции, хотя удельный расход бетона (0,9 куб. м) и металлоарматуры (90 кг) на строительство в расчете на один кв. м вдвое больше, чем в ЕС (соответственно 0,4 куб. м и 48 кг). На выработку одной тонны цемента расходуется более 220 кг условного топлива – в 2,4 раза больше, чем в ЕС.

Соотношение производительности и оплаты труда определяет ее удельный расход на единицу продукции и себестоимость. По данным *Bloomberg*, средняя зарплата в Копенгагене составляет 150% к уровню Нью Йорка, в Цюрихе – 130%, в Москве – 25%, в Джакарте – 6,5%, что примерно соответствует различиям в производительности труда. По оценке *Investindustrial.com*, в 2008 г. часовая выработка в Люксембурге и Норвегии составляла 55–60 долл., в США – 45, в Германии, Нидерландах, Австрии – 40–43, в Польше, Венгрии и Чехии – 22–25 долл. Удельный расход зарплаты на единицу продукции в 1996–2006 гг. вырос в Чехии, Италии и особенно в Великобритании на 32%, снизился в Швеции и Финляндии на 25–32%, в Германии и Австрии – на 15%, что определило рост их конкурентоспособности.

В промышленности России, по данным Росстата, зарплата в 2007–2012 гг. увеличилась вдвое (с 13,5 до 26 тыс. рублей в месяц) при сокращении нормы сбережений и росте потребительских кредитов (в 2012 г. на 40%) в условиях дефицита кадров (в 2013 г. на одну вакансию приходилось всего 0,8 зарегистрированных безработных). Оплата росла втрое быстрее производительности труда. По данным Центра трудовых исследований ВШЭ, доля занятых в теневой экономике достигла 30%, а новых рабочих мест создается только 8–9% в год (в развитых странах – 10–15%). Средняя рентабельность промышленности в России – около 8% (в добывающей промышленности – 15–20%). При инфляции в 7% цена кредита с учетом премии за риск и маржи банков достигает 10%, что делает кредит недоступным для обрабатывающей индустрии. В результате себестоимость тонны удобрений в 2001–2010 гг. выросла в 2,6 раза,

бензина – в 3,1, асфальта и металлопроката – в 3,7, угля – в 4,2, природного газа – в 6 раз. По данным Центра конъюнктурных исследований ВШЭ, в 2012 г. при средней загрузке мощностей 73% лишь 17–20% фирм проводили инновации, повышающие производительность, до 45% не рисковали вкладывать средства в модернизацию, а каждая третья фирма имела отрицательную добавленную стоимость и высокую задолженность, выживая лишь за счет субсидий.

Производительность постиндустриальной экономики нельзя оценивать по ВВП без учета внешнего эффекта (экстерналий), связанных с развитием нематериального капитала и экологии.

Во-первых, ВВП не учитывает индикаторы качества жизни – продолжительность трудоспособной жизни (quality adjusted life – years), заболеваемость, инвалидность, занятость, доступность образования и жилья, число семей с доходами ниже прожиточного минимума и базовых характеристик среднего класса, безопасность и условия ведения бизнеса. Для их оценки используются международные индексы счастья (happy planet index), качества жизни (quality of life), человеческого потенциала (human development), мотивации труда, качества трудовых отношений и участия персонала в управлении (stakeholder economics) [58]. При этом индекс счастья, по оценке *New Economics Foundation*, в Коста-Рике и Китае оказался выше, чем в США, несмотря на значительно меньший душевой ВВП.

Во-вторых, ВВП не учитывает расход невозобновляемых ресурсов на единицу конечной продукции, выброс отходов, уровень их переработки, карбонизацию производства (carbon intensity), воздействующую на изменение климата [59]. Более того, ресурсосбережение, особенно на импортном оборудовании, уменьшает ВВП, так как не требует увеличения добычи сырья.

В-третьих, до 80% ВВП производится в сфере услуг, нередко ненужных и даже вредных для общества, а также в теневой экономике. ВВП зависит от учетной политики, так как учитывает лишь приобретаемые, но не оказываемые в семье услуги, динамику валютного курса, рост госрасходов. Россия обогнала Германию по размерам ВВП с учетом ППС, хотя 70 млн работников в России производят вдвое меньше реального продукта, чем 40 млн в ФРГ.

Необходима разработка новых моделей и ключевых показателей комплексной общественной производительности (key performance indicator) на глобальном, национально-региональном, секторальном и локальном уровнях. Финансовый отчет фирм дополняется интегрированными индикаторами устойчивого развития [60, с. 8, 9]. Оценку общественной производительности информационной экономики целесообразно проводить с учетом: во-первых, эффективности труда овеществленного в материально-энергетических и капитальных ресурсах; во-вторых, на базе социальных стандартов, характеризующих занятость, качество здравоохранения, образования и социальных услуг; в-третьих, соотношения производительности и оплаты труда, технологических регламентов, устанавливающих требования к эффективности и безопасности расходования природных и других общественных ресурсов. Комплексная производительность имеет глобальное значение: все страны и сектора экономики заинтересованы в ее повышении у партнеров, так как это увеличивает спрос на высокотехнологичные товары и услуги.

Среди основных групп индикаторов выделяются: 1) реализация товаров и услуг, связанных с производственными инвестициями и развитием нематериального капитала (ВВП за вычетом финансовых, государственных и других услуг, не относящихся к этой категории) по отношению к числу занятых, расходу материальных, энергетических и капитальных ресурсов (фондоотдача) и в расчете на душу населения; 2) соотношение производительности и оплаты труда; 3) доля граждан, чье потребление товаров, жилищных, образовательных, медицинских, культурных услуг не достигает установленных законом социальных стандартов; 4) средняя продолжительность трудоспособной жизни, потери от социально обусловленных заболеваний и инвалидности; 5) безработица и занятость, в том числе на высокотехнологичных рабочих

местах; 6) расход невозпроизводимых природных ресурсов на единицу конечной продукции, объем и переработка отходов производства и быта в сравнении с технологическими нормативами; 7) стабильность численности населения с учетом рождаемости, смертности и миграции; 8) удовлетворенность качеством жизни, уровень доверия к власти и бизнесу.

По данным исследования Маккинзи, более половины отставания России по производительности от развитых стран может быть преодолено за счет улучшения организации фирм, логистики бизнес-процессов, управленческих процедур, технологических регламентов, ликвидации неконкурентоспособных компаний и барьеров, препятствующих конкуренции. Финансирование за счет повышения налогов и сокращения социальных расходов подрывает обновление экономики [61, с. 8]. Новая индустриализация возможна только на базе создания системы инновационных институтов [62].

Основные выводы

1. Наиболее острая фаза финансового и экономического кризиса прошла, но системный социальный кризис продолжается. Выход из него требует смены самой общественно-экономической формации.

2. Эта смена заключается в переходе от индустриального и рентно-долгового к инновационному капитализму. Он по-прежнему базируется на горизонтальных связях автономных владельцев капитала, стоимость которого возрастает благодаря самостоятельно принимаемым ими управленческим решениям. Прогностический анализ позволяет выделить основные черты инновационного капитализма.

3. Для перехода к инновационной экономике необходима новая индустриализация, обновление и развитие на базе современных технологий и глобальных цепей поставок многих традиционных производств.

4. Критерием эффективности новой индустриализации является комплексная общественная производительность труда. Предстоит разработать модель и методику ее оценки, уточнить перечень и сравнительную значимость ее показателей на национально-региональном, секторальном и локальном уровнях.

5. Программа модернизации экономики не может ограничиваться совершенствованием финансово-бюджетной и административной политики. Резкое повышение общественной производительности труда требует формирования новой системы социальных институтов и критериев оценки эффективности всех звеньев экономики, развития глобальных сетей-поставок, прежде всего со странами ОЭСР, СНГ и Юго-Восточной Азии.

Литература

1. Financial Times. 29.06.2012.
2. URL: <http://www.weforum.org> (дата обращения: 29.04.2013).
3. In the Wake of the Crisis: Leading Economics Reassess Economic Policy / eds O. Blanch et al. Cambridge: MIT Press, 2012. 174 p.
4. Ferguson N. The Ascent of Money. London, 2008. 447 p.
5. Wall Street and the Financial Crisis: Anatomy of a Financial Collapse. Washington: Permanent Subcommittee on Investigations, 2011. 639 p.
6. Pally T. From Financial Crisis to Stagnation: the Destruction of Shared Prosperity and the Role of Economics. New York: Cambridge University Press, 2012. 238 p.
7. Petzakis P. The Greek Economy and the Crisis: Challenges and Responses. Berlin, 2012. 450 p.
8. Комсомольская правда. 03.08.2012.

9. *Brown R., Nakajima T.* Why Prices don't Respond to a Prospective Sovereign Debt Crisis. Tokyo, 2012. 37 p.
10. *Te Consequences of the Global Financial Crisis: the Rhetoric of Reform and Regulation* / eds W. Grant, C. Wilson. United Kingdom, Oxford, 2012. 272 p.
11. *Анокин А.* Мировая экономика в долгосрочной перспективе: цели и задачи субъектов // Вопросы экономики. 2012. № 6. С. 89–109.
12. *Azchibugi D., Fillipetti A.* Innovation and Economic Crisis: Lessons and Prospects from the Economic Downturn. London, 2012. 184 p.
13. *Crisis, Innovation and Sustainable Development: the Ecological Opportunity* / eds B. Lapezche, N. D. Levratto. United Kingdom, Uzunidis Cheltenham, 2012. 366 p.
14. *Innovative Tinking in Risk, Crisis and Disaster Management* / ed by S. Beibett. Barrington, 2012. 277 p.
15. *Critical Companion to Contemporary Marxism* / eds J. Bidet, S. Kouvelakis. Leiden, 2008. 813 p.
16. *Carchedi G.* Behind the Crisis: Marx's Dialectics of Value and Knowledge. Leiden, 2011. 303 p.
17. *Рязанов В. Т.* Мировой финансовый кризис и экономика России: точка разворота? // Вестн. С.-Петерб. ун-та. Сер. 5: Экономика. 2009. Вып. 1. С. 3–21.
18. *Рихтер К. К., Пахомова Н. В.* Мировой кризис, ответственность ученых и драйверы развития экономической науки // Вестн. С.-Петерб. ун-та. Сер. 5: Экономика. 2009. Вып. 3. С. 12–20.
19. *Lardy N.* Sustaining China's Economic Growth afer the Global Financial Crisis. Washington, 2012. 181 p.
20. *Te Wall Street Journal.* 16.07.2012. URL: <http://europe.wsj.com/home-page> (дата обращения: 16.07.2012).
21. *Beyond the Global Capitalist Crisis: the World Economy in Transition* / ed by B. Berberouglu. Barrington, 2012. 201 p.
22. *Navarro A.* Global Capitalist Crisis and the Second Great Depression: Egalitarian Systemic Models for Change. Lanham, 2012. 408 p.
23. *Turner A.* Economics afer the Crisis: Objectives and Means. Cambridge: MIT Press, 2012. 108 p.
24. *Global Crisis and the Crisis of Global Leadership* / ed. by S. Gill. Cambridge, 2012. 299 p.
25. *Перкинс Дж.* Тайная история американской империи. Экономические убийцы и правда о глобальной коррупции. М.: Альпина бизнесбукс, 2008. 445 с.
26. *Bonanno A., Constance D.* Stories of Globalization: Transnational Corporations, Resistance and the State. Pennsylvania State University, 2008. 321 p.
27. *Lewis S.* Crisis in the Global Mediasphere: Desire, Displeasure and Cultural Transformation. Basingstoke, 2011. 244 p.
28. *Te Economist.* 30.01.2010.
29. *Бляхман Л.* Три цвета экономического времени. Свершения и проблемы российской экономики. СПб., 2011. 247 с.
30. *Dougan K.* New Capitalism: the Transformation of Work. United Kingdom; Cambridge, 2009. 234 p.
31. *Halal W.* Te new capitalism. New York, 1986. 486 p.
32. *Doing Well and Good: the Human Face of the New Capitalism* / ed by S. Friedman. Charlotte, 2009. 240 p.
33. *Political Economy and the New Capitalism* / ed by S. Toporowski. London, 2000. 204 p.
34. *Кей Дж.* Карта – не территория: о состоянии экономической науки // Вопросы экономики. 2012. № 5. С. 4–13.

35. *Вудфорд М.* Что не так с экономическими моделями // Вопросы экономики. 2012. № 5. С. 14–21.
36. *Фоули Д.* Математический формализм и политэкономическое содержание // Вопросы экономики. 2012. № 7. С. 82–90.
37. *Эллман М.* Что исследование переходных экономик дало мейнстриму экономической теории // Вопросы экономики. 2012. № 8. С. 98–121.
38. *Маевский В.* Корнаи, Шумпетер и экономическая теория // Вопросы экономики. 2012. № 8. С. 145–152.
39. *Ashford N., Hall R.* Technology, Globalization and Sustainable Development: Transforming the Industrial State. New Haven, 2012. 720 p.
40. *Weldens P.* Innovations in Macroeconomics. 3th ed. Berlin, 2011. 634 p.
41. Economic Growth and Structural Features of Transition / eds E. Marelli, H. Sighnoret. Basingstoke, 2010. 314 p.
42. Macroeconomic Performance in a Globalizing Economy / eds R. Anderston, S. Kenny. Cambridge University Press, 2011. 280 p.
43. *De Lange D.* Cliques and Capitalism: a Modern Networked Teory of the Firm. New York, 2011. 356 p.
44. Enterprise Networking and Logistics for Agile Manufacturing / eds L. Wang, L. Rog. London, 2010. 408 p.
45. *Cursolito B.* Competition, Immigration and Financial Change: Equality vs. Variety. Washington: Te World Bank, 2009. URL: <http://www.weforum.org> (дата обращения: 29.04.2009).
46. *Te Economist.* 31.03.2012.
47. *Ведомости.* 07.02.2011.
48. *Аузан А., Келимбетов К.* Социокультурная формула экономической модернизации // Вопросы экономики. 2012. № 5. С. 37–44.
49. *Яковец Ю.* Закон поляризации и социально-политического партнерства в кризисных ситуациях// Экономические стратегии. 2012. № 5. С. 74–77.
50. *Липсиц И.* Трансформация культуры и изменения в моделях потребительского поведения // Вопросы экономики. 2012. № 8. С. 64–79.
51. De-industrialization: Social, Cultural and Political Aspects / eds B. Altena, M. Van der Linden. Cambridge University Press, 2002. 175 p.
52. *Whitford S.* Te New Old Economy: Networks, Institutions and the Organizational Transformation of American Manufacturing. Oxford University Press, 2005. 220 p.
53. *Балякин А., Жулего В.* Модернизация России и высокотехнологические кластеры в сфере нанотехнологий // Вопросы экономики. 2012. № 7. С. 66–81.
54. *Круглик А.* Настоящее и будущее легкой промышленности // Экономические стратегии. 2012. № 3. С. 24–31.
55. Productivity Measurement and Analysis / eds J. Dupont, T. Sollberger. Paris: OECD, 2008. 552 p.
56. *Novalles A., Fernandez E., Ruiz J.* Economic Growth: Teory and Numerical Solution Methods. Berlin: Springer, 2010. 528 p.
57. Divergences in Productivity between Europe and the US: Measuring and Exploiting Productivity Gaps between Developed Countries / eds G. Cette, MJ. Fouquin, H.-W. Sinn. United Kingtom; Cheltenham, 2007. 246 p.
58. Labor Productivity, Investment in Human Capital and Youth Employment: Competitive Development and Global Responses / eds R. Olamptin et al. Austin, 2010. 252 p.
59. *Mattoo A.* Can Global De-carbonization Inhibit Developing Country Industrialization? Washington: Te World Bank, 2009. 30 p.

60. *Лессидренска Т.* Интегрированный отчет – платформа для управления компанией // Экономические стратегии. 2012. № 5. С. 8–9.

61. *Бляхман Л., Чернова Е.* Две модели финансирования новой индустриализации // Проблемы современной экономики. 2012. № 2. С. 7–12.

62. *Бляхман Л.* Институциональные основы модернизации российской экономики // Проблемы современной экономики. 2012. № 1. С. 3–14.

Часть 1

Теоретические основы экономического развития в XXI веке

Политико-экономическая сущность новой индустриализации²

Постиндустриальную экономику, сложившуюся в развитых странах к началу XXI века, нередко называют инновационной. Однако стихия глобального рынка и радикально-либеральная политика превратили индустриальный капитализм не в инновационный, а в рентно-долговой. Главным источником роста ВВП взамен увеличения численности рабочей силы, объема промышленного капитала и используемых природных ресурсов стало не развитие и эффективное использование общественных производительных сил экономики знаний, а извлечение ренты – добавочной стоимости, связанной с монополией на материальные, интеллектуальные и организационные ресурсы, развитие непроектируемых, прежде всего финансовых услуг. НТП по своей природе не является рыночным, поскольку его эффект не может быть надежно предсказан ни по характеру, ни по объему, ни по срокам получения. Финансовые спекуляции на производных ценных бумагах и валюте приносят неизмеримо большую прибыль, а торгово-посреднические услуги по своей рентабельности гораздо надежнее, чем инновации.

США получают три основных вида ренты – финансовую (эмиссия мировой резервной валюты и ценных бумаг, скупаемых иностранными инвесторами), технологическую (патентная монополия), миграционную (более половины ученых степеней по математике и естественным наукам получают выходцы из других стран). Россия выживает за счет природной ренты (себестоимость добычи одного барреля нефти составляет в среднем 10 долларов, а экспортная цена – на порядок выше), используя при этом административный и коррупционный механизм изъятия предпринимательского и личного дохода за счет монопольных цен и ограничения конкуренции. Развивающиеся страны используют социально-экологическую ренту, организуя массовое производство при минимальных расходах на социальное обеспечение и охрану окружающей среды.

Превращение индустриального капитализма в рентно-долговой в ряде стран сопровождалось деиндустриализацией, переводом производства в страны с низкой оплатой труда. Это привело к росту госдолга, дефицита бюджета и безработицы (в ЕС она превысила 11%, а среди молодежи ряда стран – 40%), увеличению социальной дифференциации, кризису культуры и системы базовых ценностей. По данным Бюро трудовой статистики, США потеряли 9 млн рабочих мест с оплатой 14–21 долл. в час (МК. 11.04.2013). В 2007–2013 гг. на 2 млн сократилось число относящихся к среднему классу бухгалтеров, кассиров, компьютерных операторов, секретарей и т. д. Из 5 млн новых рабочих мест 79% предлагают оплату ниже 14 долл. в час. Разрыв в доходах 10% самых богатых и самых бедных граждан по данным официальной статистики в США увеличился до 16, в России до 16,5, а в странах Северной Европы, не допустивших деиндустриализации, составляет всего 2–5 раз.

Новая индустриализация означает переход от машинного к роботизированному производству. Гибкий автоматизированный комплекс – четырехзвенное средство труда, включаю-

² Новая индустриализация России. Теоретические и управленческие аспекты: коллективная монография / под научн. ред. д-ра экон. наук Н. Ф. Газизуллина. СПб.: НПК «РОСТ», 2014. 237 с. С. 5–8

щее наряду с машиной компьютерные сканирующие и управляющие программные устройства. Это коренным образом изменяет содержание и условия труда, в несколько раз повышая его эффективность.

Механическая обработка формы предмета труда заменяется физико-химическими и биологическими технологиями, изменяющими его состав и структуру.

Радикальное преобразование малого и среднего бизнеса вытеснит гигантские иерархические корпорации. В себестоимости продукции снизится доля издержек на перевозку громадных массивов сырья и вырастет доля затрат на информацию, энергию, оплату труда преимущественно не наемных, а независимых сотрудников по гражданско-правовым договорам. Малые и средние города потеснят перенаселенные мегаполисы. Объектом новой индустриализации становятся не только высокотехнологичные производства, но и традиционные отрасли промышленности, сферы услуг, АПК, осваивающие новые технологии.

Новая индустриализация означает переход от индустриальной и рентно-долговой к инновационной экономике. Это означает изменение структуры факторов и качества экономического роста, преимущественной формы капитала (от частных средств и предметов труда в индустриальной экономике и нерегулируемых финансов в современных условиях к развитию инновационного, человеческого, социального и организационного капитала), преобладающего типа фирм (от автономных корпораций и глобальных финансовых групп, контролирующих ТНК, к межрегиональным цепям поставок и создания стоимости, кластерам и т. д.), форм конкуренции (от всеобщего состязания за снижение издержек и увеличение масштабов индустриального производства, от ограничения справедливой конкуренции со стороны глобальных финансовых структур и местных мафиозных кланов к совместным инновационно-инвестиционным проектам и стратегическим альянсам конкурирующих компаний при гибкой системе контрактов и ценообразования). Инфраструктура становится ключевым и ограниченно рыночным сектором экономики на базе общественно-частного партнерства. Производство услуг не замещает выпуск материальных товаров, а интегрируется с ним: промышленные фирмы выполняют системно-интеграционные, инжиниринговые, консультационные, информационно-образовательные и другие высокотехнологичные услуги.

Новая индустриализация принципиально отличается от первичной по своему содержанию (замена машинного труда роботизированным), источникам (инновации, а не вовлечение свободных трудовых и природных ресурсов), критериям эффективности (рост производительности труда и качества жизни, а не стоимостной оценки ВВП), методам осуществления (массовое предпринимательство, а не исполнение государственных команд).

Для России особое значение имеют новая промышленная политика, отказ государства от большинства разрешительно-надзорных функций, развитие стратегического целеполагания федеральной и местной власти на основе общественно-частного партнерства, замена массового импорта неквалифицированной рабочей силы системным обновлением организации и технологии производства.

Институциональные основы модернизации российской экономики³

Россия стоит на пороге качественных преобразований экономики, социальных отношений и политической системы. Вступление России в ВТО и превращение социальных сетей в качественно новую форму горизонтальных социальных связей (в этом убедились не только арабские страны, но и США, и Россия, где в 2012 г. 50 млн домохозяйств имеют доступ к широкополосному интернету) обостряют проблему. Стратегический план преобразований до сих пор не стал основой консолидации общества.

В нашей работе [19] рассмотрены существенные черты новой экономической формации, которая придет на смену нынешней форме капитализма. Данная публикация посвящена среднесрочной стратегии посткризисного развития российской экономики. Стратегия представляет собой согласованные действия властей, частного бизнеса и общественных организаций, имеющие долгосрочные последствия на всех уровнях экономики и способные перевести ее в новое состояние.

Методологические основы регулирования инновационной экономики и новой индустриализации

Модернизация российской экономики включает ее инновационное развитие и новую индустриализацию. Инновационная экономика – хозяйственная система, в которой устойчивый экономический рост достигается за счет нововведений, накопления и эффективного использования социального капитала. В странах ОЭСР уже с 1970-х гг. за этот счет достигается до 70% прироста ВВП (в России – 10%). К началу 2000-х гг. инвестиции в развитие человеческого капитала составляли более половины (в Японии, США, Германии – 55–58%) общей суммы инвестиций, т. е. больше вложений в основной капитал (The Economist. Oct. 16. 1999, p. 8). Расходы на здравоохранение составляют в США 16%, во Франции и Германии – 10–11%, Японии, Италии, Англии – 8–10%, а в России – лишь 3% ВВП. В России до 90% прироста ВВП достигается за счет добычи и экспорта природных ресурсов, а также использования основных фондов, преимущественно уже устаревших.

Инновационная экономика – этап формирования постиндустриальной информационной экономики, которая будет базироваться на шестом технологическом укладе, т. е. на автоматизированном и роботизированном воздействии на предметы труда на атомно-молекулярном и генно-клеточном уровне, а не на механической обработке природного сырья. Основную производительную силу составят высококвалифицированные работники, способные самостоятельно находить, перерабатывать, создавать и использовать информацию из глобальной системы. Нельзя согласиться с представлениями о том, что эта экономика уже существует и сводится к производству услуг, преимущественно виртуальных. Опыт последних лет доказал, что попытки создать такую экономику приводят к массовой безработице, недопустимой социальной дифференциации и системному кризису.

В России лишь несколько регионов сохранили научно-техническую базу, позволяющую начать переход к инновационной экономике. Поэтому необходима новая индустриализация – модель экономического роста, при которой его основой становится не сырьевой комплекс, а высокотехнологичное производство как в новых, так и в традиционных отраслях, включая АПК, добывающую промышленность и строительство. Новая индустриализация отличается от

³ Проблемы современной экономики. 2012. № 1 (41). С. 7–17

первичной эпохи советских пятилеток своими целями, средствами их достижения и экономическим механизмом.

Ее целью является создание 25 млн рабочих мест квалифицированного труда и массового спроса на нововведения во всех регионах и секторах экономики, а не подготовка к неизбежно грядущей войне. Средствами достижения этой цели выступает не резкое увеличение объема добычи природных ресурсов и численности рабочей силы за счет сельского населения и контингента ГУЛАГа, а освоение новых технологий, методов организации производства, труда и управления. В отличие от других развитых стран России не нужно беспокоиться об окупаемости действующих основных фондов, они давно устарели и подлежат ликвидации.

Экономическим механизмом новой индустриализации должно стать государственно-частное партнерство (ГЧП) – новая форма экономических отношений, основанная на гражданско-правовом, равноправном и взаимовыгодном сотрудничестве частного бизнеса с институтами развития, представляющими федеральную, региональную и муниципальную власть. Для новой индустриализации уже в 2012–2014 гг. необходимо около 43 трлн руб. инвестиций. Увеличивать долю госсектора (40%) в условиях жестких бюджетных ограничений невозможно, рынок глобального капитала в условиях всеобщей неопределенности сжимается.

Частные инвестиции фирм и домохозяйств можно привлечь лишь при коренном изменении делового климата. ГЧП в России, в отличие от стран ОЭСР, реально пока не работает, так как институты развития в регионах не созданы, а органы власти вступают с бизнесом лишь в административные отношения и не несут ответственности в случае пересмотра бюджета. В 2009–2011 гг. финансирование целевых программ было сокращено на 900 млрд рублей, связанные с этим убытки бизнеса, рискнувшего участвовать в ГЧП, не были ни компенсированы, ни застрахованы.

Антикризисная экономическая политика США, многих стран ЕС и России базировалась на положениях классической рыночной теории с кейнсианскими дополнениями [1, 2]. Федеральная резервная система США, не информируя Конгресс, выдала международным банкам до 2 трлн долларов беспроцентных займов, которые банки использовали не для создания новых рабочих мест, а на расширение высокорискованных спекулятивных операций с деривативами, усугубив тем самым глобальный дисбаланс. Экономика стала глобальной, а ее регулирование, даже в Еврозоне, осталось национальным.

В России антикризисные вливания, составившие в 2009 г. 5,4%, а в 2010 г. – 4% ВВП (1,8 трлн рублей), также были направлены не на структурные реформы, а на спасение зарегистрированных в офшорах семейно-клановых конгломератов, компаний с госучастием и на социальные нужды. Благоприятная конъюнктура на мировом сырьевом рынке позволила выполнить социальные обязательства бюджета, снизить инфляцию и опередить ЕС по темпам прироста ВВП в 2011 г. (соответственно 4,3 и 1%). Однако зависимость экономики от мировых цен на топливно-энергетические ресурсы (73% экспорта в 2011 г.) не уменьшилась, а возросла, Россия по-прежнему вывозит нефть, газ, лес, зерно, рыбу, научные идеи, а ввозит дорогостоящие нефте-, мясо-, молоко-, рыбопродукты, мебель, бумагу и новые технологии. Кризис не оздоровил российскую экономику.

В посткризисной экономике выделяется ряд новых тенденций. Снижаются темпы экономического роста – в развитых странах с 3–4% до 1–2%, в развивающихся – с 10–11% до 5–7%, в России с 6–7% до 3–4%. Усиливаются колебания цен активов независимо от рентабельности бизнеса – Сбербанк в 2011 г. удвоил прибыль до 10 млрд долл, Газпром выплачивает рекордные дивиденды – 200 млрд руб, но курс их акций и капитализация за год сократились на 25 и 10% соответственно. Снижается эффективность финансового регулирования экономики, так как ссудный процент в США, Японии и ЕС уже близок к нулю. Капитал уходит из рискованных сфер приложения, в том числе из всех стран БРИК – в 2011 г. из России вывезено 85 млрд долл.

Анализ статистических рядов, проведенный шведским аналитиком Х. Свердрупом (Газета.Ru. 28.12.2011), указывает на начало заката либеральной рыночной цивилизации. Сокращается число работающих и увеличивается число людей, живущих на пособия, в том числе иммигрантов, противостоящих местной культуре, углубляются социальные различия, в 99 странах большая часть населения не доверяет правительству.

Ряд экономистов Гарварда настаивают на долговой природе нынешнего кризиса, большим сжатии (Great contraction) и перегруженности глобальной экономики долгами в качестве его основной причины [3]. Выйти из кризиса предлагается путём контролируемого перераспределения доходов от кредиторов к должникам с помощью дефолта или увеличения инфляции (с нынешних 2 до 4–6% в год). С этой концепцией трудно согласиться. Насильственное списание долгов лишь временно оздоровит экономику.

Представители «новой политической экономики» отрицают «миф о рациональности рынка» применительно к постиндустриальной инновационной экономике [4]. Сторонники «новой теории регуляции» (М. Альетта, К. Дуглас и др.) полагают, что конкуренция и антимонопольное регулирование, действовавшие в индустриальной экономике, исчерпали себя и не соответствуют новым условиям развития общества и технологическому укладу, основанному на новых информационных, нано- и биотехнологиях.

Предлагается перейти от частного кредитования со стороны коммерческих банков к беспроцентному кредитованию новых производств со стороны Центробанка, выплате дивидендов за счёт использования общественного достояния всем членам общества, а также компенсаций фирмам, снижающим ресурсоёмкость и отпускные цены. Финансировать фундаментальные исследования и высокие технологии должны публичные фонды. Новая экономическая модель становится институциональной, базируется на культуре региональной мезоэкономической системы, критерий оценки её развития – не только прибыль, но и стоимость ограниченных экологических ресурсов, социальный эффект производства. Либеральная концепция базируется на микроэкономике, дирижистская – на макроэкономике, а новая теория регуляции – на балансе экономической свободы и общественного регулирования, рыночного равновесия и планирования в мезоэкономических кластерах.

Аналитический доклад Societe Generale (2011 г.) «Новый мировой порядок: когда спрос превышает предложение» связывает острую фазу кризиса с понижательной фазой Кондратьевского цикла, которая закончится лишь к 2030-м гг. Созданные в конце XX века технологии достигли предела своих возможностей и не соответствуют потребностям развитых стран, где по мере старения поколения «беби-бумеров», родившихся в 1940–1960-х гг., увеличивается потребление престарелых. Высокий риск вложений в прорывные технологии, некоторые из которых уже изобретены, но не доведены до промышленного использования, ограничивает инвестиции в технологическое развитие, заставляет ориентироваться в основном на утвердившиеся технологии.

Авторы доклада делают вывод об окончании эры виртуальной экономики и финансовых спекуляций, фьючерсов, опционов и деривативов. Возврат к реальной экономике, интенсивному земледелию в условиях роста социальной и межнациональной напряжённости требует повышения стратегической роли государства, переориентации образования на подготовку квалифицированных рабочих, инженеров, агрономов, отказа от использования недвижимости, нефти, зерна и т. д. в качестве объекта спекуляций, создания новой системы международного финансового регулирования.

Профессор Гарварда признаёт, что ориентация экономики на развитие виртуальных услуг, а не промышленности, ведёт к резкому социальному расслоению [5]. Нобелевский лауреат Дж. Стиглиц обосновал необходимость смены самой парадигмы экономики (FT. 02.08.2010 и др.), отказа от господствовавших в индустриальной экономике мифов о том, что рынок способен к саморегулированию, рыночные цены отражают всю информацию, необходи-

мую для обеспечения равновесия спроса и предложения, длительная хроническая безработица невозможна, все рыночные субъекты идентичны и действуют рационально, поскольку информация доступна им в равной степени. Кризис доказал слабую предсказующую силу классических рыночных моделей, их неспособность отразить сложные взаимосвязи разноплановых экономических агентов – монополий, малых и средних фирм, домохозяйств и стать основой предупреждения избыточных рисков.

Дж. Стиглиц полагает, что «невидимая рука рынка» никогда не была регулятором экономики. В российской литературе продолжают бесконечные и бессмысленные споры о сравнительных преимуществах рыночного и государственного регулирования. На деле они имеют разную сферу действия. По данным статистики ФРГ, в этой высокоразвитой стране в 2011 г. действовало 40 тыс. вещевых рынков, где торговало 2 млн чел. Для этой микроэкономической структуры вполне достаточно «невидимой руки», а для регулирования макро- и мезоэкономики, включая инфраструктуру, необходимы согласованные действия двух рук, причём государственная рука должна быть ясно видимой, информационно открытой и находиться под общественным контролем. В России чиновники заняты преимущественно выдачей разрешений и надзором за микроэкономической деятельностью, поскольку это приносит теневые доходы, но не стратегическим макро- и мезоэкономическим регулированием.

В работах российских экономистов убедительно показано, что постиндустриальная экономика – синергетическая система, связанная с развитием большого Кондратьевского цикла, которая не может регулироваться стихией рынка [6]. Исследованы взаимосвязи либеральных концепций и развития экономики [7], показано отсутствие прямой связи экономической свободы и инновационного роста. Поддерживается скандинавская модель либерализма, сочетающая твёрдые социальные гарантии с гибким рынком труда, рост бюджетных инвестиций в развитие инфраструктуры с конкуренцией и открытостью в международной торговле [8]. В то же время неолиберализм, на практике определявший экономическую политику России, признаётся тормозом модернизации [9].

Можно сформулировать основные различия между индустриальной и постиндустриальной экономикой, определяющие необходимость перехода к новой экономической системе.

1. Новая природа товарных рынков: здесь преобладают товары и услуги, информация о качестве которых может быть получена не при их покупке (как это было с текстилем, углём и т. д.), а лишь по результатам их использования (сложная техника и т. д.). Производители располагают гораздо более полной и достоверной информацией, чем покупатели, которым приходится полагаться на бренд производителя и оценку его деловой репутации (гудвилл).

2. Изменение природы фирм, структуры их капитала, роли в экономике, правил поведения. В экономике знаний главную роль играют не материальные средства производства, а нематериальные активы, в том числе такие, которые не могут быть оценены и проданы отдельно от фирмы [10]. Современные крупные компании состоят из сотен и тысяч юридических лиц, финансовые отношения между которыми достоверно известны лишь топ-менеджерам, но не внешним инвесторам и акционерам. Это увеличивает неопределённость поведения фирм, усложняет соотношение альтруизма и эгоизма, конкуренции и кооперации [11]. Как отметил Д. Расков (Вопр. экономики. 2011. № 8), происходит встраивание институциональной проблематики в стандартный микроэкономический анализ, институционализм выступает уже не как особая дисциплина, а как универсальный метод анализа поведения фирм.

Современная компания является скорее не микро-, а мезоэкономической категорией, поскольку она не только производит товары, но участвует в планировании (долгосрочные контракты на основе стратегического маркетинга) и организации производства в рамках кластера, глобальной инфраструктуры поставок и создания стоимости [12] или предпринимательской сети [13].

3. Глобальная конкуренция принципиально отличается от регионально-национальной по своей природе и социально-экономическим последствиям. Во времена А. Смита и К. Маркса место одного предпринимателя занимал другой, более успешный, но принадлежащий к той же этносоциальной группе. Глобальная конкуренция не редко приводит к банкротству всей национальной экономики и распаду государства.

К 2012 г. Маастрихтским критериям здоровой экономики в ЕС удовлетворяют только 2–3 северные страны, но удовлетворяют все страны БРИК, Индонезия, Мексика, Ю. Корея, Турция. Эти 8 стран, по прогнозу Goldman Sachs, к 2050 г. будут производить до 60% мирового ВВП. Папа Бенедикт XVII заявил в Испании, где безработица достигла 21%, «экономика не работает при саморегулировании рынка... Человек должен быть в центре экономики. Экономика не может оцениваться только увеличением прибыли» (Газета.Ru. 18.08.2011).

В России как по объективным (суровый климат, малое число и удалённость незамерзающих портов), так и по субъективным причинам (ошибочная политика) неконкурентоспособна обрабатывающая промышленность, животноводство (их продукт нередко стоит на мировом рынке дешевле, чем использованное сырьё), научно-технический комплекс. Если допустить свободу глобальной конкуренции, останется только добыча, первичная обработка сырья и обслуживающая их инфраструктура. Это сделает неизбежным распад России.

4. Основой конкурентоспособности современной фирмы является эффективное использование и участие в развитии общественных производительных сил (наука, культура, образование, глобальные коммуникации и информационные сети), не имеющих адекватной стоимостной оценки.

5. Всё более важным и требующим особой оценки в рамках системы мезо- и макроэкономического управления результатом производства становится, наряду с частным (локальным), общественный (мезо- и макроэкономический) эффект, имеющий экономическую, экологическую, социальную и информационную составляющие. В этих условиях ВВП уже не является универсальным критерием развития производства.

Поскольку базовый закон об инновациях отсутствует, следует уточнить содержание этой категории. Инновация – реализуемый на рынке новый или существенно улучшенный продукт, технология, метод организации производства, труда и управления, дополняемый соответствующей интеллектуальной собственностью. Инновацией нельзя назвать НИОКР, если их результат не воплощён в признанных рынком продуктах, технологиях и методах. Инновацией не является продукт, собранный на базе не принадлежащей производителю интеллектуальной собственности (бренд, технология, программное обеспечение и т. д.).

Инновации производятся (особенно на понижательной фазе Кондратьевского цикла) не в интересах максимизации прибыли, а под давлением внешних воздействий. Первое из них – конкуренция за сохранение и расширение своего места на рынке. Вывод на рынок iPod и iPhone компании Apple заставил её конкурента Nokia в 2012 г. начать выпуск супердешёвых (30–35 долл.) мобильных телефонов с цветным экраном. Прибыль практически нулевая, но иначе придётся уйти с рынка. Высокую рентабельность в промышленности обеспечивает лишь преимущественно монопольное производство давно выпускаемой, но нужной рынку продукции. В производстве азотных удобрений в России она достигает 30%, фосфатных – 40%, калийных – 80% (Ведомости. 27.07.2011). Высокорентабельна «гламурная экономика», которую некоторые экономисты поспешили назвать базой постиндустриального общества – виртуальные, прежде всего, финансовые услуги, брендовые предметы роскоши и т. д. [14]

Вторым важнейшим внешним фактором инновационного развития стали установленные законом технологические регламенты. Дж. Моторс и южнокорейский производитель электроники LG начали совместную разработку электрокаров, а лидирующие конкуренты на мировом авторынке «Тойота» и «Форд» создали альянс по разработке гибридных (электробензиновых) двигателей. Новую продукцию придётся продавать ниже себестоимости (с помощью госдота-

ций). Компании вынуждены пойти на это, так как закон США требует сокращения расхода топлива на 100 км пробега с 8,5 л в 2011 г. до 6,63 л в 2016 г. и 4,32 л в 2025 г. Инновация окупится за счёт сокращения выброса парниковых газов (на 6 млрд куб. м) и уменьшения наполовину импорта нефти (на 12 млрд бар.), а также снижения расходов автомобилистов (на 8 тыс. долл. в год). В России таких регламентов пока практически нет.

Третьим внешним двигателем инноваций являются оборонные расходы. Благодаря им появились радары и реактивные двигатели, авиастроение и радиовещание, микрочипы были разработаны для управления ракетами, Интернет начинался как военный проект связи, потребовавший оптоволоконных кабелей и быстродействующих компьютеров. Бюджет финансировал разработки в области автоматического слежения и технологии баз данных. Катастрофическое отставание науки и техники в России началось с практически шоковой остановки бюджетного финансирования оборонного комплекса (при этом предприятия должны были по-прежнему содержать мобилизационные мощности).

В мире сложились три модели инновационного развития. Южно-азиатская модель (массовое экспортное производство стандартной техники) не подходит России, не располагающей резервами аккуратной и нетребовательной к условиям труда рабочей силы. Малоперспективна и американская модель, основанная на высокоразвитом рынке длинных денег. Так, программы разработки экологичных и энергоэффективных двигателей, реакторов третьего поколения (увеличение КПД урана с 1 до 10–20%) и т. д. базируются на долгосрочных финансовых и налоговых гарантиях, кредитах Минэнерго. В России твёрдые финансовые гарантии реальны лишь сроком на один бюджетный год.

Наиболее реальна немецкая модель – специализация на индивидуальном и мелкосерийном производстве высокотехнологичных товаров по долгосрочным контрактам на основе кластерной кооперации фирм и коалиционных соглашений акционеров, топ-менеджеров и представителей персонала. В любом случае двигателем инновационного развития не выступают стихийные рыночные силы.

Инфраструктура – центральное звено посткризисного развития

В ряде монографических исследований последних лет доказана определяющая роль инфраструктуры в преодолении последствий глобального кризиса и создании новой системы регулирования экономики [15, 16, 17, 18]. В отличие от субсидий банкам и корпорациям, повышения пенсий, пособий и т. д. вложения в инфраструктуру увеличивают не доходы компаний и домохозяйств, но, прежде всего, – число рабочих мест квалифицированного труда, темпы роста реального производства, реальную стоимость активов, спрос на инновации и инвестиции.

Инфраструктуру как особый сектор экономики отличает высокая капиталоемкость, риск и длительный срок окупаемости вложений, который компенсируется внешним экономическим, социальным и экологическим эффектом. Этот сектор использует и развивает общественные производительные силы и потому не может управляться на чисто рыночной основе. Наряду с государственной и частной здесь получает развитие кооперативная собственность потребителей инфраструктурных услуг. Исследования Всемирного банка показали, что в инновационной экономике развитие материальной и нематериальной (hard and soft) инфраструктуры при рациональном сочетании рыночных методов и активной роли государства обеспечивает устойчивый экономический рост и социальное развитие, сокращает транзакционные издержки фирм.

Инвестиции в инфраструктуру в 2000-х годах достигли 4,2% мирового ВВП, в том числе в ЕС – 5,3%, Северной Америке – 4,6%, Китае – свыше 6%, в России – 1,2%.

В докладе Института глобализации и социальных движений «Транспорт России: застой и деградация» (2011 г.) отмечается, что удельный вес дорог с твёрдым покрытием в 2005–2008 гг. сократился с 91,3 до 83,4%, транзитные перевозки через Россию – в 6 раз (2000–2008 гг.),

средняя стоимость сооружения 1 км дорог с твёрдым покрытием в России (около 13 млн долл., в том числе на трассе Краснодар–Новороссийск – 32 млн, а Москва–Петербург – до 65 млн долл.) намного выше, чем в Польше (7 млн), США (6,5 млн), Финляндии, не говоря уже о Китае (2,9 млн долл.).

По данным В. Иноземцева (Ведомости. 31.05.2011), среднегодовой прирост автодорог с твёрдым покрытием в 1970-х гг. составлял 11,3, а в 2000-х годах – лишь 1,6 тыс. км в год. Средняя скорость движения по автодорогам в России в 3–5 раз меньше, чем в ЕС (200–300 и более 1000 км в сутки), а расход бензина на 30–40% выше. Число действующих аэропортов в 2000-х годах сократилось с 1450 до 329, новые железные дороги не вводились, а тарифы в 2000–2010 гг. выросли в 3,7 раза. Транспортные издержки в России составляют 16–20%, а в странах ЕС – менее 7% себестоимости. Тарифы на электроэнергию выросли в 5 раз и достигли уровня США и 83% от уровня Франции, цены на бензин – почти в 5 раз.

Издержки на производство 1 т калийных удобрений выросли в 2,6 раза, 1 т бензина АИ-95 – в 3,1 раза, 1 т асфальта – в 3,7 раза, 1 т металлопроката – в 3,8 раза, на добычу 1 т угля – в 4,2 раза, а 1000 куб. м газа – в 6 раз. Это подрывает конкурентоспособность российской экономики, при значительно меньших доходах цены на жизненно важные товары превысили уровень сопоставимых по душевому ВВП зарубежных стран.

По оценке Минтранса, из-за низкой пропускной способности, отсутствия или плохого качества дорог ежегодно теряется 4% ВВП. Более 70% торговли России и стран СНГ обеспечивается иностранным флотом и перевалкой грузов в зарубежных портах.

По данным информационно-аналитического портала «Экономическая безопасность», в 2011 г. добыча нефти находилась на уровне 1972 г., угля – 1957 г., бумаги – 1965 г., цемента – 1962 г., химических нитей и волокон – 1959 г. По данным Росстата, в 1990–2008 гг. производство тракторов сократилось в 19 раз (до уровня 1930-х годов), кормоуборочных комбайнов – в 1,4, зерноуборочных – в 9 раз, доильных установок – в 50 раз.

Импорт занял более 70% российского рынка, доля машин и оборудования в экспорте сократилась до 6%. Доля машиностроения в мировом промышленном производстве составляет, по данным UN Monthly Bulletin of Statistics, в развитых странах 37%, в развивающихся – 20%. В России доля машиностроения в общем объёме инвестиций в основной капитал промышленности составляла к 2010 г. 6,1%, в том числе в производство машин и оборудования – 2,4%, электронного и оптического оборудования – 1,3% (в 2005 г. – 1,5%). Без структурного сдвига в экономике не будет спроса на инновации.

В среднесрочной (до 2020 г.) перспективе выделяются следующие основные направления реформирования производственной инфраструктуры.

Информационно-коммуникативная инфраструктура – единственный её вид, который в последние 20 лет получил в России быстрое развитие без крупных госдотаций и при значительном снижении цен на услуги. Это было достигнуто благодаря отказу как от шоковой приватизации, так и от госмонополии. На рынке конкурируют 3–4 крупных (Ростелеком, МТС, Мегафон и др.) и ряд региональных компаний. Правительство взяло под свой контроль орбитально-частотный ресурс, который не подлежит приватизации (передаче в частную собственность или постоянное бессрочное пользование).. Интернет как глобальная информационная сеть является по своей природе общественной производительной силой, которая не может находиться в частной собственности корпораций. Однако вопрос о стандартах сотовой и других видов связи, которые находятся в руках частных компаний, ещё не решён.

Оправдались прогнозы ученых стран ОЭСР [20] и американских учёных [21] о том, что конкуренция агентов телекоммуникационной инфраструктуры обеспечит как минимум 5%-ный прирост ВВП. Реформирование всех других видов инфраструктуры также должно базироваться на органическом соединении приватизации, регулирования и конкуренции [22], долгосрочных контрактах и жёстком регулировании естественных монополий [23].

По оценке McKinsey Global Institute, в 2009–2020 гг. объём производимых в мире новых данных вырастет в 4 раза, новые открытия в оптоэлектронике и фотонике станут основой нового поколения электронных устройств и высокоскоростного широкополосного интернета. В 2007–2011 гг. поток информации во всемирной сети вырос в 100 раз и к 2015 г. увеличится ещё на 50%. Россия отстаёт по объёму электронных транзакций между фирмами, электронной розничной и биржевой торговли, оказания дистанционных услуг в сфере государственного управления, образования, медицины и т. д., созданию публичных баз данных о потенциальных поставщиках, рынках сбыта, инновациях, объектах недвижимости и т. д. Поэтому реальная отдача информационных технологий всё ещё намного ниже, чем в странах ОЭСР. Их главный эффект – снижение издержек установления и поддержания взаимодействий, поиска новых партнёров. Расходы на информационные технологии в России ниже, чем в Бразилии и Китае.

Реформирование *энергетической инфраструктуры* включает отказ от вертикальной интеграции (разделение компаний, занятых генерацией, транспортировкой и сбытом электроэнергии), приватизацию с участием иностранных компаний тепловой генерации при высоких инвестиционных обязательствах, создание оптового рынка энергии и мощностей. Реформа принесла свои плоды. Ввод новых мощностей увеличился с 3,2 ГВт в 2010 г. до 6,4 – в 2011 г. и 7,8 ГВт – в 2012 г., причём КПД новых энергоблоков на 1/3 выше среднероссийского. До 70% топлива на Сургутской ГРЭС составляет попутный нефтяной газ, который раньше бесполезно сжигался.

В то же время руководители инфраструктурных монополий с госучастием выводили средства отрасли за рубеж и на семейный бизнес с помощью зарегистрированных на родственников подставных и офшорных фирм. В 2008–2010 гг. прибыль энергосбытовых организаций неоправданно выросла в 2,8, а их дивиденды – в 3,1 раза. Рост тарифов подвигнул ряд потребителей на создание собственных котельных, что явно противоречит логике мирового развития. Инвесторов отталкивает постоянное изменение правил работы рынка. Саморегулирование энергорынка, как показал опыт, невозможно: нужен единый мегарегулятор, система долгосрочных свободных контрактов и договоров на предоставление мощности как база ценообразования.

Главной проблемой энергетики, а также транспорта остаётся неготовность институциональной среды к созданию долгосрочных и стабильных правил конкурентного поведения. Тарифы на энергию и железнодорожные перевозки по-прежнему устанавливаются по советской формуле «издержки плюс прибыль», что делает инновации и снижение затрат невыгодным, поскольку это не позволяет увеличивать тарифы. По данным Совета производителей энергии, доля производителей в её розничной цене составляет всего 25% (1,3– 1,4 из 2,5 руб. за 1 кВт.ч в пересчёте на одноставочный тариф). За вычетом стоимости топлива ТЭЦ получают всего 0,6 руб. за кВт.ч. Доходность по инвестиционным проектам составляет в среднем 13%, цена кредита или облигационного займа – 11–12%, акционерный капитал обходится ещё дороже. Это означает, что при сроке окупаемости 15 лет и нынешнем уровне инфляции инвестиции в лучшем случае бесприбыльны.

Основную часть дохода от продажи электроэнергии получает государственная сетевая монополия, инвестиционные издержки которой непрозрачны и не контролируются потребителями, а также сбытовые компании и другие посредники. Их доходность, по данным KPMG Synergies, составляет 20–50%, причём вся чистая прибыль направляется на дивиденды. Нельзя допустить новой монополизации рынка.

Аналогичные проблемы возникают в *дорожно-транспортной инфраструктуре*, реформирование которой только начинается. Выделение из состава ОАО РЖД Первой грузовой компании способствовало обновлению вагонного парка, но коммерческая фирма заинтересована в максимизации своей прибыли, а не эффекта у клиентов. Оказалось, что цементовозы приносят гораздо меньшую прибыль, чем другие массовые грузы, поскольку выпуск и транспортировка

цемента зимой резко сокращается. Проблема может быть решена путём организации складов клинкера в зонах его потребления и его последующего смешивания с местными материалами. Однако компания пошла по более выгодному пути – списала почти половину цементовозов и стала отказывать в заявках на перевозку цемента. Резко усложнилось и подорожало обслуживание малого и среднего бизнеса.

Весьма опасна тенденция по продаже объектов инфраструктуры анонимным и монопольным компаниям. Крупнейший в России аэропорт «Домодедово», портовые сооружения Усть-Луги и т. д. принадлежат офшорным фирмам, собственников которых установить не удаётся. Морские порты Дальнего Востока, Петербурга, Мурманска и т. д. принадлежат или могут перейти в собственность металлургических и других компаний, которые заинтересованы, прежде всего, в обслуживании своих грузов. Наиболее вероятные покупатели приватизируемых железнодорожных компаний – Globaltrans и другие частные монополии, уже владеющие крупным вагонным парком, терминалами в портах Петербурга, Таллина и т. д.

ОАО РЖД из-за слабого развития инфраструктуры, по оценке В. Якунина (Ведомости. 01.09.2011), не сможет к 2015 г. перевезти 270 млн т грузов. Для расшивки узких мест в инфраструктуре нужно вложить 400 млрд руб., но не за счет ежегодного повышения тарифов за счёт инвестиционной составляющей, а на базе выпуска государственных инфраструктурных облигаций. Их может купить Пенсионный фонд, неиспользуемые резервы которого к 2012 г. достигли 3 трлн руб. Пятилетний контракт с РЖД, предусматривающий объём услуг, приоритетные инвестиции, источники финансирования и рост тарифов, должен заменить ежегодные торги об их повышении, подрывающие саму возможность долгосрочного планирования.

За 10 лет намечено почти вдвое увеличить протяжённость автомагистралей. На развитие транспортной системы Москвы выделено 2,2 трлн руб., в том числе 1,6 – из городского бюджета. Однако эти программы наталкиваются на проблему непомерно высокой (в несколько раз больше, чем в Финляндии) стоимости дорожного строительства, которая на 30–40% состоит из выкупа земельных участков. В странах ЕС развитие инфраструктуры планируется на 10–20 лет вперёд и земля, в основном муниципальная, выделяется заблаговременно.

В России до сих пор не признана особая роль *земельной инфраструктуры*, собственниками которой, на равных условиях с государством и муниципалитетами, могут стать только частные субъекты, гарантирующие её экологичное и производительное использование. Поскольку решения о развитии инфраструктуры принимаются лишь при утверждении очередного бюджета, инсайдерская информация попадает в руки дельцов, которые заранее скупают нужные участки и получают на этом громадную спекулятивную прибыль.

Экологическая инфраструктура России нуждается в коренном обновлении. Хотя выброс парниковых газов сократился в связи со снижением производства, Россия занимает второе, после Китая, место в мире по числу городов (в основном химико-металлургических центров) с опасным загрязнением атмосферы. Предстоит практически заново создать отрасль по сбору, транспортировке и переработке отходов (на свалках и терриконах «хранится» 2–3 млрд т).

Россия занимает первое место в мире по запасам пресной воды, которая в XXI веке становится наиболее ценным и дефицитным ресурсом. Однако в самой России, по оценке Минприроды, 11 млн чел. используют непригодную, а половина населения – не соответствующую современным требованиям питьевую воду. Из-за потерь душевое потребление воды в 1,5–2 раза выше, чем в зарубежных странах. Только 60% расхода учитывается приборами. Между тем, установка домовых счётчиков в Москве сократила душевой расход воды в 1,5 раза.

Аквакультура в 2010-х годах производит 44–45% мирового рынка водных биоресурсов. Более 1/3 этого объёма даёт Китай. В Норвегии разведение лосося (1 млн т в год) уступает по рентабельности только нефтегазодобыче. В России за 15 лет продукция рыбоводства сократилась в 5 раз (с 500 до 114 тыс. т), доля на мировом рынке – до 0,2%, хотя Баренцево море идеально для выращивания сёмги, а дальневосточные моря – моллюсков. По опыту лидеров миро-

вого рынка нужна комплексная программа развития водной инфраструктуры, выращивания рыбопосадочного материала, производства кормов и оборудования. До сих пор закон признаёт собственность на морепродукты только с момента их вылова. Это означает, что выпущенные в воду мальки и т. п. считаются бесхозными. Акватории сдаются в аренду лишь на короткий срок, что делает бессмысленными вложения в их обустройство.

Россия располагает 22% лесов мира, депонирующих половину наземных запасов углерода, что обеспечивает устойчивость биосферы. Надёжная охрана, заготовка всего прироста, а главное – глубокая переработка лесных ресурсов, включая отходы и торф, вполне может дополнить нефтегазовые доходы. Однако частные фирмы не заинтересованы в нерентабельной деятельности по утилизации отходов и предупреждению пожаров.

Мировой опыт доказывает ограниченность как неоклассической концепции экологической политики, в центре которой аукционная продажа квот на использование природных ресурсов и приведенная цена природной ренты, так и административного распределения имущественных прав на использование природных ресурсов с помощью гослицензий (этот метод до сих пор преобладает в России). Наиболее перспективен неoinституциональный подход, при котором правила поведения фирм определяются экологическими нормативами, причём при установлении и перераспределении имущественных прав учитываются не только прямые трансакционные издержки фирм, но и внешний социально-эколого-экономический эффект.

Теории *инновационной инфраструктуры* посвящена обширная литература [22, 23, 24 и др.]. Эта инфраструктура способствует преодолению абсолютной и относительной ограниченности всех видов ресурсов за счёт их наиболее рациональной комбинации, эффективного использования и развития творческой инициативы хозяйственных субъектов. Инновационный процесс при этом превращается в совокупность конкурирующих альтернативных инновационно-инвестиционных проектов.

Анализ, оценка и методы преодоления институциональных барьеров инновационного развития

За последнее время опубликован ряд исследований о взаимосвязи социальных институтов и инновационного развития. Межстрановое сопоставление подтвердило причинно-следственную связь между качеством институтов и экономическим ростом, причём этот рост не сводится к увеличению ВВП, а институты включают всю культуру общества [25]. Отвергается противоположность институционального и монетарного подхода: упорядоченная иерархия институтов создаёт систему страховок и гарантий устойчивости монетарной системы, укрепляет доверие в денежных отношениях [26].

Доказана несостоятельность узкотехнологической концепции глобального кризиса, что подтверждает необходимость синтеза этой концепции с институциональной парадигмой в рамках эволюционной экономической теории [27]. Выявлена роль таких элементов институциональной системы как права собственности, соблюдение контрактов, ограничение извлечения ренты, доверие между хозяйственными субъектами, общественное мнение [28], а также отношения между государством и бизнесом, связанные с получением административной ренты [29].

Методологической основой преодоления институциональных барьеров инновационного развития должна стать концепция общественного блага, которое не сводится к сумме частных благ и к приросту ВВП. Лозунг «что хорошо для Дженерал Моторс, то хорошо и для США» оказался несостоятельным. Корпорация, благодаря помощи государства, снова стала прибыльной, но сократила число заводов в США с 47 до 32, численность персонала с 265 до 208 тыс. чел., в том числе членов профильного профсоюза – с 62 до 49 тыс. Зарплата новым рабочим завода в штате Огайо сокращена вдвое.

В России затраты всех корпораций на НИОКР, по данным Минэкономразвития, составляют всего 0,3–0,4% ВВП – в несколько раз меньше, чем в Китае, а по абсолютной сумме – вдвое меньше, чем в одной компании Volkswagen (ФРГ), а в ряде фирм – меньше расходов на корпоративы. Научоемкость (соотношение расходов на НИОКР и выручки фирмы) современного производства должна составлять не менее 3–5%.

Сокращение участия государства в экономике означает отказ от производства конкурирующих с частным бизнесом товаров и услуг, многих разрешительных и надзорных функций при резком увеличении роли государства в организации учёта, кадастровой оценки и стимулирования развития и эффективного использования национального достояния, природных ресурсов и интеллектуальной собственности, общественных благ. Они находят выражение в ликвидации устаревших, опасных для здоровья и создании новых производительных рабочих мест, улучшении состояния окружающей среды, обеспечении всем трудоспособным возможности получить нужное образование, квалификацию, медицинские, жилищно-коммунальные и другие социальные услуги, необходимые для развития личности.

Новые социальные институты не возникнут стихийным образом и не могут быть заимствованы у других стран. Их должны целенаправленно выращивать местное самоуправление, государство, гражданское общество [30]. Примером может служить Сингапур, который в течение жизни одного поколения, не имея ни экспортного сырья, ни внешнего финансирования, превратился из нищей, коррумпированной и этнически разделённой страны в мирового лидера по конкурентоспособности, удобству ведения бизнеса, прозрачности рыночных отношений, качеству экологии и жизни в целом. Сингапур не заимствовал западные образцы парламентаризма: президентские выборы шесть раз были безальтернативными, оппозиционные газеты закрывались, за торговлю наркотиками и т. д. применяется смертная казнь. Главный инвестиционный фонд и инфраструктура находятся в собственности государства. Индивидуальный пенсионный счёт, под который можно получить льготную ипотеку, кредит на образование и элитные медицинские услуги, пропорционален «белой» зарплате работающих, остальные (кроме инвалидов) не могут претендовать на пособия. Сроки открытия нового отечественного и иностранного бизнеса минимальны, а любые попытки рейдерства, протекционизма и т. д. жёстко пресекаются.

Новая политэкономия включает экономику конвенций [31, 32, 33] – механизм согласования интересов различных групп бизнеса, работников, потребителей, местного общества и государства. Российское антимонопольное законодательство до сих пор трактует как «сговор» любую форму согласования действий хозяйствующих субъектов, даже если она не ограничивает конкуренцию, не устанавливает монопольные цены и лишь улучшает положение потребителей [34]. Закон «О защите конкуренции» (Ст. 11) прямо запрещает «координацию согласованных действий».

Исследование «Экопсиконсалтинг» (2008–2011 гг.) не обнаружило корреляции между типом собственности, качеством управления и уровнем бюрократии (соотношение важности соблюдения процедур и реальной эффективности). Конкурентоспособность государственных нефтегазовых компаний Норвегии, Бразилии, Китая ничуть не уступает частному бизнесу, в ещё большей степени это относится к образованию, здравоохранению, культуре. В 2012 г. крупнейшие ТНК Sony, Toshiba и Hitachi объединяют свои производства дисплеев, используемых в смартфонах, планшетных компьютерах, телевизорах и т. д., и продают 70% новой государственной компании «Innovation Network Corporation of Japan», оставляя себе лишь 30% в равных долях. Это позволит организовать выпуск более тонких жидкокристаллических дисплеев нового поколения с более высоким разрешением.

Приватизация инфраструктурных компаний успешно проведена в Бразилии (15% акций «Petrobras»), Китае (5% акций Сельхозбанка), намечена в 2012–2016 гг. в Казахстане (нефтепроводная компания «КазТрансОйл», электросетевая KEGOC, авиакомпания Air Astana,

«Казмортрансфлот» и т. д.). Однако на фондовый рынок выводится лишь 5–15% акций, основным покупателем выступает население и пенсионные фонды, а не зарегистрированные в офшорах конгломераты. В России в ближайшие годы намечено продать госпакеты акций 14 компаний, в том числе Роснефти, Русгидро, Ростелекома, ВТБ, Аэрофлота, аэропорта «Шереметьево» и др. Однако в чьи руки они попадут, пока неясно. Анализ динамики госсектора в 2000-х годах и сложившихся групп интересов указывает на необходимость изменения модели управления государственной собственностью, на ограничения и риски ускоренной приватизации [35].

Проекты Программы-2020, подготовленные на базе либерально-монетарной теории ГУ ВШЭ и рядом других коллективов, предполагают реформирование денежно-кредитной и научной, но даже не упоминают промышленную политику. Обилие природных ресурсов не рассматривается как конкурентное преимущество России, поэтому намечен переход к мировым ценам на все виды сырья и резкий рост налогообложения соответствующих отраслей. Однако преодоление бюджетного дефицита, снижение инфляции и даже положительное сальдо продажи лицензий не создадут спрос на инновации, пока не будет воссоздано машиностроение, а сырьевые отрасли не станут наукоёмкими.

Россия занимает первое место в мире по добыче и экспорту нефти, но только 0,7% мирового рынка полимеров. Душевое производство пластмасс и химических смол несопоставимо с США (26 и 276 кг), то же относится к химическим волокнам и нитям (1,1 и 13,5 кг). Лишь половина российских НПЗ вводила в 2010–2011 гг. новые технологии. Несмотря на помощь государства, глубина переработки нефти в 2007–2011 гг. снизилась с 75 до 71% (в развитых странах – 95%). По оценке В. Иноземцева (Итоги. 2009. № 52), основу мировой торговли составляет продукция обрабатывающей (35,2%) и добывающей (32,4%) промышленности. Доля услуг составляет 19,1%, даже США от продажи лицензий, патентов и т. д. получают лишь 4,2% экспортных доходов. Китай и другие динамичные страны добились успеха за счёт эффективной промышленной политики, покупая или копируя зарубежные технологии.

Развитые зарубежные страны давно отказались от конгломератов в пользу специализированных публичных корпораций, акции которых находятся в свободном обороте, и лишь 5–7% пакета принадлежит инвестиционным и пенсионным фондам. В 2012 г. корпорация Kraft Foods – второй после Nestle производитель кондитерских изделий и продуктов быстрого приготовления – разделяется на кондитерскую (шоколад, снеки и т. д.) и продуктовую компанию (макароны, сыр, масло и т. д.). Всемирный банк к 2012 г. впервые оценил рынок неакционерных форм организации производства (более 2 трлн долл.), включающий аутсорсинг, сетевые подряды (1,1–1,3 трлн долл.), франчайзинг (330–350 млрд долл.), лицензионное производство, сферу управляющих компаний и т. д.

Российская экономика до сих пор шла по другому пути. Слияния и поглощения, в основном недружественные и рейдерские, усиливают роль конгломератов непубличного типа, принадлежащих олигархическим кланам. Скупка непрофильных активов (например, «Северсталь» приобрела группу туристских компаний, а телекоммуникационная АФК «Система» – нефтехимический комплекс Башкирии) никак не связана с развитием инновационной экономики.

Историю рыночной экономики в современной России можно разделить на три фазы. На первом, переходном этапе (1990-е гг.) были созданы прообразы рыночных институтов, преодолен многолетний дефицит товаров, введена частная собственность на средства производства и жильё. На втором, стабилизационном этапе (2000-е гг.) были преодолены попытки раскола России, ограничена власть олигархов, выплачена основная часть госдолга, достигнута устойчивость бюджета и рубля, существенно увеличились доходы большей части населения. На модернизационном этапе (2010-е гг.) создаются условия для модернизации экономики.

Однако многие макроэкономические преобразования, разрушившие прежнюю систему социальных институтов, принесли огромную выгоду олигархическим и чиновничьим кланам, но снизили конкурентоспособность экономики. Результатом такой экономической политики, как справедливо отметил директор Института экономики РАН Р. Гринберг (МК. 26.02.2009), стала «демодернизация в экономической, социальной и культурной сферах. За эти годы утрачено чувство национальной общности, что прежде всего связано с дискредитацией самого понятия «общественный интерес». Следует отметить следующие провалы институциональной политики.

1. Гиперинфляция (в 1992 г. – 2600%) уничтожила оборотные средства предприятий и сбережения населения, сделав невозможным появление массового класса собственников. Она была подстегнута преждевременным введением свободного обмена на СКВ (в Китае он до сих пор не разрешён), что позволило бывшим 14 союзным республикам после введения собственной валюты обменять вышедшие из хождения рубли на доллары с помощью организованной преступности. Отмена контроля над ценами до формирования конкурентного рынка и полноценных субъектов рыночных отношений привела к разорению массы граждан и взвинчиванию монопольных цен.

2. Преждевременное и шоковое введение свободы внешней торговли и оборота капитала, позволившее вывезти до 1 трлн долл. за рубеж и беспрепятственно ввозить спекулятивный капитал. Страны Западной Европы отменили ограничения в этой сфере, лишь обеспечив прочные позиции на мировом рынке, а Китай, Индия, Бразилия не сделали этого до сих пор. Первые миллиардеры сколотили свои состояния, скупая стратегическое сырьё по внутрироссийским, а продавая – по мировым ценам.

Россия стала самой открытой крупной экономикой в мире: доля экспорта в её ВВП в 2010 г. достигла 30% (США – 9, Япония – 14, Китай – 27%). По данным Росфиннадзора, криминальный вывоз капитала с помощью фиктивных сделок и фирм-однодневок вырос в 2008–2010 гг. с 8 до 163 млрд руб. По данным ЦБ (Ведомости, 10.05.2011), в 2008–2011 гг. доля прямых иностранных инвестиций (ПИИ), направленных на строительство новых или реконструкцию действующих предприятий России сократилась с 50 до 20%, 40% ПИИ – российские деньги из офшоров, не приносящие новых технологий и предназначенные для скупки активов, часто непрофильных с целью их последующей перепродажи.

3. Приватизация предприятий тяжёлой индустрии при свободной купле-продаже ваучеров (работники вынуждены были продать их за бесценок, так как не получали вовремя зарплату), заниженной оценке имущества (по балансовой стоимости без учёта инфляции и нематериальных активов) и на базе залоговых аукционов (приближенные к власти лица брали кредит в госбанках, одалживали эти деньги государству, а после заранее предусмотренной задержки в возврате долга присваивали залог) была воспринята как разграбление народного достояния, делающее бессмысленным честное отношение к труду. Прибыльными после повышения мировых цен на сырьё стали лишь компании, приносящие природную ренту. Приборостроение, электроника, инвестиционное машиностроение, создающие наибольший спрос на инновации, практически ликвидированы.

Приватизация и свобода импорта подорвали программу конверсии. Оборонные заводы не могли конкурировать с ТНК на рынке бытовой и другой гражданской техники. В Китае госпредприятия были не приватизированы, а переведены на конкурентные условия работы. Смысл переходного периода заключается в создании новых, а не присвоении уже действующих фирм.

4. Приватизация алкогольной отрасли (в странах Северной Европы торговлю алкоголем ведёт государство) привела к сокращению доли соответствующих доходов в бюджете в 1990–2010 гг. с 26 до 1%. Четверть бюджета оказалась в руках алкобаронов, которые наладили мас-

совое производство неучтённой продукции (в основном в южных республиках) и платят дань террористам и организованной преступности.

5. Свобода открытия фирм (зачастую по утерянным или заимствованным паспортам, без учёта квалификации и опыта учредителей, при минимальном капитале) сделала Россию в 1990-х гг. мировым лидером по числу бирж, банков (более 3 тыс.), авиакомпаний (более 300) и т. д.

По оценке экспертов, кредитование реального сектора ведёт не более 300 банков, причём у самых крупных из них 40% ссудного портфеля приходится на долю десятка заёмщиков, входящих в данную финансовую группу или аффилированных с ней. Остальные банки до 70% валовой прибыли получают за счёт спекуляций ценными бумагами, валютой и т. д., финансирования слияний и поглощений, трансграничных сделок, а не реальных инвестиций. Весьма высок уровень спреда между ставками, по которым выдаются кредиты и принимаются депозиты.

Спасение «Банка Москвы», выдававшего за счёт средств городского бюджета кредиты липовым офшорным и неконкурентоспособным аффилированным фирмам, обошлось примерно в 1% ВВП. По тем же причинам отозваны лицензии Межпромбанка и т. д. Банки активно участвовали в создании финансовой пирамиды ГКО, которая привела к дефолту 1998 г. По данным ЦБ РФ, в 2011 г. 30 крупнейших банков, в том числе Сбербанк и «Банк Москвы», с помощью кредитования офшоров и т. д. вывели из России 20 млрд долл. капитала. Свобода, не предполагающая ответственности, экономика «быстрых денег», стремление к краткосрочной выгоде стали нормой поведения в экономике.

По оценке Росфинмониторинга, около половины зарегистрированных фирм не ведут реальной хозяйственной деятельности, не платят налогов, не представляют статотчётность и ликвидируются после выполнения 1–2 сделок по фиктивному экспорту (для возмещения НДС) и импорту (для вывоза капитала). Россия списала десятки миллиардов долларов долгов, выданных зарубежным странам без обеспечения, как это считается обязательным в Китае.

6. В России создана монопольная посредническая инфраструктура, получающая основные доходы от импорта техники. В Москве в 2011 г. после организации прямых закупок медтехники её цены снизились в 3–4 раза. Однако научное оборудование до сих пор поступает конечным потребителям по цене, завышенной в 4–5 раз.

Ликвидация системы госзакупок и потребкооперации привела к прекращению товарного производства овощей и фруктов во многих регионах. Частные посредники предлагают цены, не оправдывающие затрат. Россия стала импортёром яблок, моркови и других овощей. В Пермском крае годовой прирост леса составляет 29 млн куб. м, а заготовки – лишь 3,7 млн. Ликвидация системы госзакупок леса и леспромхозов привела к обезлюдению сотен населённых пунктов на севере края. Лес Прикамья вывозят в Турцию, Иран и на Кавказ этнические кланы, связанные с местными властями.

7. Большой ущерб промышленности нанесло создание в России сборочных производств зарубежных ТНК. До 85% телевизоров, холодильников, стиральных машин и другой крупной бытовой техники, половина автомобилей, большая часть тракторов и комбайнов выпускается на заводах, технологические центры которых и производство сложных узлов и деталей размещены за рубежом. Это делает ненужными российскую техническую науку и инженерное образование. Офисный планктон, который готовят экономические и юридические вузы, торгует воздухом в посреднических конторах, а инженеры-разработчики оказываются не у дел и продолжают уезжать за рубеж.

В Китае 100%-ные иностранные компании разрешены лишь при условии 100%-ного экспорта их продукции. Для выхода на внутренний рынок они должны передать местным компаниям интеллектуальную собственность и контрольный пакет акций. Так, компания Lenovo приобрела у IBM производство персональных компьютеров со всеми технологиями, к 2012 г.

заняла 13% мирового рынка и рассчитывает в 2014 г. занять лидирующие позиции на рынке России. Другая компания приобрела лицензию на производство жидкокристаллических дисплеев и выпускает их уже под своим брендом, заняв до 1/4 мирового рынка. Построено 13 заводов в Африке, Латинской Америке и других странах, которые не имеют опыта высокотехнологичного производства. В 2012 г. такой завод вводится в Петербурге. Приносящие наибольшую добавленную стоимость НИОКР, дизайн, инжиниринг, управление логистикой будут выполняться в Китае, операторов для конвейера в России найти будет трудно.

Ценовая конкуренция в области издержек на труд стала тупиковым направлением и для Китая, и для России. По данным IMS Global Insight, зарплата на заводах Golden Electronics, где собирается техника для Nokia, Motorola, Apple и др., выросла в 1999–2011 гг. со 100 до 400–500 долл. в месяц, рабочий день сократился с 12–14 до 8–9 час., а рабочая неделя – с 7 до 6 дней (этому предшествовали забастовки, самоубийства и т. д.). Некоторые сборочные заводы КНР стали убыточными. ТНК переводят швейные фабрики в Бангладеш (среднемесячная зарплата 2011 г. – 65 долл.), обувные (Nike, Reebok, Adidas) – в Индонезию (в 2012 г. экспорт обуви достигнет 2 млрд долл.), электронику (Intel, Dell, HP, Apple, Nokia) – во Вьетнам и Камбоджу.

Среднемесячная зарплата в России в 2012 г. превысила 700 долл., в Петербурге – 1000, в Москве – 1500, что сопоставимо с уровнем вполне благополучных стран ЕС (Эстония – 800 евро). В этих условиях не следует предоставлять Nokia, Siemens, Ericsson, Huawei, Alcatel, Lucent и другим ТНК права российских производителей на том основании, что они организуют сборку техники в России, нередко используя уже списанное в других странах оборудование. Минпромторг справедливо предлагает предоставлять это право лишь при условии, что российская сторона владеет не менее 50% капитала, включая технологии и программное обеспечение. Уровень локализации по всем типам техники должен составлять не менее 60–70%, а доля НИОКР, выполняемых в России – не ниже 5%.

8. Узкорегиональная аграрная политика не учитывала роль сельского хозяйства в сохранении национальной культуры и окружающей среды. Рост производства, которого добились иностранные и офшорные агрохолдинги в птицеводстве, зерновом, сахарном и масличном комплексах, сопровождался социальной деградацией села, агротехнического машиностроения и аграрной науки. Двенадцать миллионов сельчан получили в виде земельных паев 108 млн га – половину сельхозугодий России, но большинство из них не получило реальных участков из-за дорогостоящего межевания и кадастровой оценки и не смогло без помощи государства обрабатывать их, не имея начального капитала. 30 млн га выведено из оборота. Лишившись работы, жители сел (только в 2010 г. около 3 тысяч населенных пунктов ликвидировано) и малых городов спиваются и уже не способны к квалифицированному труду. Многие жители горных районов Кавказа оставили сельское хозяйство и занялись теневым клановым бизнесом в регионах России.

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «ЛитРес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на ЛитРес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.