

НОВЫЕ РЕСУРСЫ
ЭКОНОМИЧЕСКОЙ МОДЕРНИЗАЦИИ

Минск
БНТУ
2016

УДК 330.341.2 (4)

Авторы:

С. Ю. Солодовников, Л. П. Васюченко,
Ю. В. Мелешко, А. Н. Тур

Новые ресурсы экономической модернизации / С. Ю. Солодовников [и др.]; под ред. С. Ю. Солодовникова. – Минск : БНТУ, 2016. – 324 с. – ISBN 978-985-550-835-0.

В монографии изложены результаты исследований различных аспектов модернизации национальной экономики Республики Беларусь в контексте глобальных инновационных тенденций, объединенных общим названием «Новые ресурсы экономической модернизации». На макроуровне нашли отражения современные проблемы использования в качестве экономических ресурсов таких явлений, как социальный капитал, международные технологические трансферы, трудовая мотивация, Таможенный союз Республики Беларусь, Республики Казахстан и Российской Федерации, космическая деятельность.

Представляет интерес для научных работников, преподавателей, докторантов и аспирантов вузов и институтов экономического профиля.

Табл. 17. Ил. 18.

Рекомендовано к изданию научно-техническим советом
Белорусского национального технического университета
(протокол № 6 от 28.03.2016 г.)

Рецензенты:

д-р экон. наук, проф. П. С. Лемещенко;

д-р экон. наук, проф. Ю. И. Енин;

д-р экон. наук, проф. Р. Б. Ивуть

ISBN 978-985-550-835-0

© Белорусский национальный
технический университет, 2016

Оглавление

Введение.....	6
Глава 1. Социальный потенциал.....	12
1.1. Роль социального капитала и общественных институтов в переходе к инновационному развитию Беларуси.....	12
1.2. Общее представление о теории социального капитала.....	26
1.3. Методологические основы применения институционального подхода при исследовании социального капитала.....	36
1.4. Теоретико-методологические основы исследования социального капитала в условиях глобализации.....	53
1.5. Субъектный подход в современной политической экономии: некоторые методологические уточнения.....	82
1.6. Рынок как социально-экономический инструмент.....	88
1.7. Теория и механизмы взаимодействия социального капитала и эффективно работающих рыночных структур.....	102
Глава 2. Международные технологические трансферы.....	109
2.1. Специфика трансфера технологий как экономического ресурса.....	109

2.2. Специфика технологических трансферов с участием технопарков, исследовательских альянсов, промышленных кластеров.....	130
2.3. Теоретико-методологические основы технологических трансферов со странами с транзитивной экономикой.....	140
2.4. Состояние инновационной сферы в Республике Беларусь и значение трансфера технологий для промышленности Беларуси, экономически эффективные формы трансфера технологий, способствующие модернизации промышленности Беларуси.....	148
Глава 3. Эволюция институтов трудовой мотивации.....	188
3.1. Социально-экономическая природа трудовой мотивации в современной регулируемой социально-ориентированной рыночной экономике.....	188
3.2. Эволюция институтов трудовой мотивации в условиях модернизации.....	193
3.3. Динамика трудовых отношений в Республике Беларусь в условиях модернизации.....	204
Глава 4. Расширение Таможенного союза Республики Беларусь, Республики Казахстан и Российской Федерации.....	218
4.1. Особенности феноменологической социально-экономической природы таможенных союзов.....	218
4.2. Теоретико-методологические основы таможенных союзов стран с транзитивной экономикой.....	224

4.3. Особенности возникновения и функционирования Таможенного союза Беларуси, России и Казахстана...	229
4.4. Специфика расширения Таможенного союза Беларуси, России и Казахстана как фактора повышения экономической конкурентоспособности стран-участниц.....	239
4.5. Экономически эффективные формы сотрудничества в сфере расширения Таможенного союза.....	257
4.6. Основные направления развития Таможенного союза, способствующие повышению уровня экономической конкурентоспособности стран-участниц.....	267
Глава 5. Экономика космической деятельности.....	279
5.1. Космическая экономика как отрасль хозяйствования.....	279
5.2. Структура космической отрасли Республики Беларусь.....	290
5.3. Тенденции развития космической экономики Республики Беларусь.....	299
5.4. Методология использования институтов государственно-частного партнерства в космической отрасли Беларуси и России.....	312

Введение

Современная экономика в последние десятилетия претерпела небывалые изменения, которые радикальным образом изменили ее объект. Традиционно под экономической системой общества понимался материально-общественный комплекс, в пределах которого осуществляются внутренне взаимосвязанное производство, присвоение и социально значимое потребление материальных средств и благ для обеспечения физической жизни общества, а также для создания материальной базы, необходимой во всех остальных сферах общественной жизни. При такой трактовке экономической системы в качестве функционального назначения экономических отношений выступает обеспечение общества необходимыми для его существования материальными условиями, средствами, благами.

При таком подходе рыночный, административно-командный и иные способы организации экономической жизни правомерно рассматривать как специфические уклады хозяйствования, сосуществующие наряду с другими его формами. В идеале в зависимости от того, какая из форм хозяйствования на том или ином историческом этапе обеспечивала наиболее эффективный способ обмена общества веществом и энергией с окружающей средой (обеспечивала общество необходимыми для его существования материальными условиями, средствами, благами), та и преобладала. Экономика, как правило, была и остается многоукладной. При этом, например, рынок выступал одним из социальных инструментов, позволяющих более или менее успешно облегчать жизнь людей, – снижать транзакционные издержки.

На современном этапе завершается переход глобальной и национальной экономик в принципиально новую стадию развития, которая, как правило, определяется понятием, постиндустриальное общество.

Прежде всего, требуется предварительное уточнение, к какому обществу мы должны стремиться и какая экономика для этого будущего общества является наиболее адекватной.

По нашему мнению белорусское общество в ближайшее время должно перейти на постиндустриальную стадию своего развития, а это потребует создания в стране современных (постиндустриаль-

ных) трудовых отношений. При этом необходимо принимать во внимание, что согласно взглядам родоначальника постиндустриального подхода Д. Белла¹, переход к постиндустриальной экономике не означает исчезновения аграрного и индустриального укладов, а сохранение последних, но уже не как доминирующих, а как периферийных. При этом постиндустриальный уклад становится доминирующим. В итоге усиливается сложность социально-экономических процессов.

В научной литературе отмечается, что методологические принципы концепции постиндустриализма были заложены К. Кларком и Ж. Фурастье в конце 1930-х – середине 1940-х гг. Согласно их взглядам, «...в общественном производстве выделяется триада секторов (первичный – сельское хозяйство; вторичный – промышленность, и третичный – сфера услуг). Переход от одного сектора к другому, по их мнению, осуществим благодаря, во-первых, экономическому развитию, приводящему к относительным изменениям в спросе на продукцию секторов, во-вторых, росту производительности, отражающемуся на относительном изменении спроса на трудовой ресурс в разных секторах. Со временем доминантным становится третичный сектор – как с точки зрения доли занятых в совокупной занятости, так и с позиции удельного веса продукции данного сектора в ВВП»².

В работах более поздних авторов акцент делается на качественной характеристике постиндустриального общества, что привело к возникновению таких понятий, как «информационное общество» (Ф. Махлуп)³; «общество знаний» (Н. Штер)⁴; «технотронное общество» (З. Бжезинский)⁵; «сетевое общество» (М. Кастелльс)⁶; «эко-

¹ Bell, D. *The Coming of Post-Industrial Society: A Venture in Social Forecasting* / D. Bell. – New York: Basic Books, 1973.

² Вердюк, О. В. Детерминанты занятости в концепции постиндустриального общества / О. В. Вердюк // Вестник СПбГУ. – СПб, 2010. – Сер 5, вып. 4 – С.36.

³ Machlup, F. *The Production and Distribution of Knowledge in the United States* / F. Machlup. – Princeton University Press, 1962.

⁴ Stehr, D. *The Knowledge Society* / D. Stehr. – Holland: Ed. by G. Bohme & N. Reidel Publishing Company, 1984.

⁵ Brzezinski Z. *Between Two Ages* / Z. Brzezinski. – New York, 1970.

⁶ Castells, M. *The Information Age: Economy, Society and Culture. Vol. I: The Rise of the Network Society*. / M. Castells. – London and Oxford: Blackwell Publisher, 1996.

логический постиндустриализм» (Т. Роззак)⁷. Поскольку концепция постиндустриального общества отличается глобальностью методологических принципов и масштабом охватываемых проблем, то она не может быть однозначно отнесена ни к экономической, ни к социологической, ни к политической науке^{8,9}.

Возникновение и развитие постиндустриального общества сопровождается, во-первых, изменением характера промышленного производства от массового производства до гибкого специализированного в ответ на технологические инновации, во-вторых, переходом роли локомотива развития экономики от промышленности к сектору услуг и, в-третьих, в значительном значении знаний для развития экономики.

Большое внимание современными учеными, сторонниками постиндустриального направления, начинает уделяться механизмам достижения постиндустриального общества. Как отмечает по этому поводу О. В. Вердюк: «В исследованиях постиндустриальных тенденций в целом можно обнаружить вектор на дробление и детализацию постиндустриальной проблематики. К ведущим отечественным (*российским – авторы моногр.*) научным экспертам постиндустриализма можно отнести В. Л. Иноземцева, А. В. Бузгалина, А. И. Колганова, В. А. Медведева, Р. М. Нуреева. В их работах не только рассматриваются методология исследования постиндустриального общества, проблемы адаптации экономики России к новым условиям в целом, но и уделяется внимание проблематике отношений занятости. Среди отечественных (*российских – авторы моногр.*) ученых, чьи исследования непосредственно касаются вопросов занятости и рынка труда, – Р. Л. Агабекян, В. Е. Гимпельсон, Р. И. Капелюшников»¹⁰.

По нашему мнению с высокой степенью вероятности современный хозяйственный уклад в экономических странах может быть

⁷ Roszak, T. *Where the Wasteland Ends: Politics and Transcendence in Postindustrial Society* / T. Roszak. – New York: Doubleday, 1972.

⁸ Иноземцев, В. Л. За пределами экономического общества / В. Л. Иноземцев. - М.: Academia – Наука, 1998.

⁹ Вердюк, О. В. Детерминанты занятости в концепции постиндустриального общества / О. В. Вердюк // Вестник СПбГУ. – СПб, 2010. – Сер 5, вып. 4.

¹⁰ Вердюк, О. В. Детерминанты занятости в концепции постиндустриального общества / О. В. Вердюк // Вестник СПбГУ. – СПб, 2010. – Сер 5, вып. 4 – С.37.

охарактеризован как пострыночное сверхиндустриальное общества. Для этого нового общества характерно: во-первых, изменением характера промышленного производства от массового изготовления до гибкого специализированного в ответ на технологические инновации; во-вторых, переходом роли локомотива развития экономики от промышленности к сектору услуг; в-третьих, в формировании принципиально новых глобальных финансов, которые выходят за рамки своей традиционной функциональной роли в экономической системе общества и существуют достаточно изолированно от процессов, происходящих в реальном секторе экономики; в-четвертых, в возрастании роли общественно-функциональных инноваций; и, в-пятых, в значительном изменении роли и функций информации в хозяйственной жизни, в увеличении значения знаний для развития экономики.

Иллюстрируя разрыв между реальным и финансовым секторами экономики Ж. Бодрийяр в свое время писал: «Весьма любопытной чертой, связанной с крахом на Уолл-стрит в 1987 г., является неуверенность в том, имела ли на самом деле место настоящая катастрофа и ожидается ли таковая в будущем. Правильный ответ – нет, реальной катастрофы не будет, поскольку мы живем под знаком катастрофы виртуальной. В этом контексте красноречиво проявляется несоответствие между фиктивной экономикой и экономикой реальной. Именно этот диссонанс и защищает нас от реальной катастрофы производительной экономики»¹¹. Далее он добавляет, что «деньги вращаются в недоступном пространстве, которое оставляет мир таким, какой он есть. В конечном итоге, экономика продолжает производить, в то время как малейшего логического следствия из колебаний фиктивной экономики было бы достаточно, чтобы ее уничтожить (не забудем, что сегодня объем товарооборота в 45 раз уступает объему перелива капитала)»¹².

С расширением применения общественно-функциональных технологий для принуждения акторов к желательному для Манипулятора поведению, посредством целенаправленной подачи информации в интернете и традиционных СМИ, значительно искажается

¹¹ Бодрийяр, Ж. Прозрачность зла / Ж. Бодрийяр. – 5-е изд. – М.: «Добросвет», «Издательство "КДУ"», 2014. – 260 с. – С. 40.

¹² Бодрийяр, Ж. Прозрачность зла / Ж. Бодрийяр. – 5-е изд. – М.: «Добросвет», «Издательство "КДУ"», 2014. – 260 с. – С. 42.

восприятие субъектами своих потребностей и интересов. «Любая коммуникация (в информационном обществе – авторы моногр.), – пишет по этому поводу Ж. Бодрийяр, – по сути, есть лишь принудительный сценарий, непрерывная фикция, избавляющая нас от пустоты нашего умственного экрана, на котором мы с не меньшим вожделением ждем изображения»¹³.

В современную эпоху информация, постоянно воспроизводящаяся и катастрофически разрастающаяся в интернете, приходит в свою противоположность. «Избыток знаний безразлично рассеивается по поверхности во всех направлениях, при этом происходит лишь замена одного слова другим»¹⁴. Ж. Бодрийяр подчеркивает, что «написано и распространено столько знаков и сообщений, что они никогда не будут прочитаны. К счастью для нас! Ибо даже с той малой частью, которую мы абсорбируем, с нами происходит нечто, подобно казни на электрическом стуле»¹⁵. В последнем случае речь идет по существу об использовании невероятно большого объема информационных сообщений не для получения или трансляции новых знаний, а как важного инструмента современных информационных войн. Причем последние сегодня ведутся не только между государствами и политическими партиями, но и между многочисленными классами и даже отдельными коммерческими организациями. Вместе с тем эта лавина интернет-информации слабо пересекается с теми знаниями, технологическими решениями в которых сегодня как никогда нуждаются реальный сектор экономики и сфера услуг.

Республика Беларусь – молодое динамично развивающееся государство, экономическая система которого функционирует в условиях диалектического единства общего и частного: реальные экономические отношения у нас развиваются под воздействием универсальных экономических законов и закономерностей, трансформирующихся под влиянием уникальных белорусских институциональных особенностей. Как следствие для нашей страны

¹³ Бодрийяр, Ж. Прозрачность зла / Ж. Бодрийяр. – 5-е изд. – М.: «Добросвет», «Издательство "КДУ"», 2014. – 260 с. – С. 22.

¹⁴ Бодрийяр, Ж. Прозрачность зла / Ж. Бодрийяр. – 5-е изд. – М.: «Добросвет», «Издательство "КДУ"», 2014. – 260 с. – С. 21.

¹⁵ Бодрийяр, Ж. Прозрачность зла / Ж. Бодрийяр. – 5-е изд. – М.: «Добросвет», «Издательство "КДУ"», 2014. – 260 с. – С. 49.

неприменимо слепое копирование теоретических подходов и практических механизмов, выработанных и использованных в других социумах. Перед белорусской политической экономией сегодня стоит задача предложить концепцию обеспечения инновационного развития страны, сохранив при этом социальный и экологические приоритеты внутренней политики. Соответственно требуется выработка новой парадигмы инновационного развития страны, ориентированной на глобальные цивилизационные тенденции в контексте планетарных финансовых, экономических, политических, экологических и иных кризисных явлений.

Глава 1. Социальный потенциал

1.1. Роль социального капитала и общественных институтов в переходе к инновационному развитию Беларуси

В условиях современного глобализирующегося мира ни одна страна не может обеспечить свое устойчивое социально-эколого-экономическое развитие без непрерывного роста социального капитала как общества в целом, групп, классов в него входящих, так и отдельных индивидов. Прогресс человечества неразрывно связан с оптимизацией социального обмена, критерием которого выступает снижение транзакционных издержек. Одним из социальных инструментов, позволяющих это, выступает рынок.

Объективно рассмотреть границы целесообразного применения рыночного инструментария в экономической системе общества невозможно без связей с глобальными и национальными цивилизационными тенденциями, институциональной матрицей, материально-технологической средой, экологическим императивом, балансом социально-классовых интересов, социальным потенциалом и формами его капитализации в Беларуси. Так, именно по параметру экономии транзакционных общественных издержек можно в первом приближении оценивать влияние культурных, цивилизационных и институциональных изменений социума на степень его социально-экономической жизнеспособности.

Мы исходим из того, что функционирование любой общественной системы невозможно без наличия в ней людей, которые объективным образом объединяются в различные группы. Направление субъектной активности (использования накопленного и капитализированного социального потенциала социально-экономическими субъектами) в реальных социумах зависит от множества внешних и внутренних факторов, в том числе от баланса экономических интересов, типа материально-технологической среды, институциональной матрицы, форм ее персонификации, комплементарности элементов и подсистем экономической системы общества, социально-классовой структуры и т. д.

Глобальный институциональный кризис капиталистического социально-экономического уклада (для которого характерны ориен-

тация на индивидуальный и групповой эгоизм, стремление к максимизации прибыли любой ценой, господство индустриальных технологий и внедрение общественно-функциональных инноваций без учета их социальных и экологических последствий) требует вернуться в политической экономии к осмыслению не только целей общества, значения в экономике морали и нравственности, но и к тому, как связан научно-технический прогресс с трансформацией социально-экономических институтов. По нашему мнению, для решения этой научной задачи необходимо, прежде всего, использовать деятельностный политико-экономический подход.

При достаточно глубоком рассмотрении любого экономического отношения в основе его всегда обнаруживается социальный обмен деятельностью. Прогресс человеческого общества неразрывно связан с оптимизацией этого обмена, критерием которого выступает снижение транзакционных издержек. Научно-технические достижения, разделение и кооперация труда, субординация и ординация между индивидами и многие другие социальные феномены и институты тем успешнее способствуют экономному получению человечеством необходимых вещества и энергии из природы, чем выше уровень социального прогресса в обществе. По мере развития общества разделенного труда названная зависимость усиливается. Это обуславливает необходимость предоставления большей степени экономической свободы хозяйственным субъектам как основы для получения положительного синергетического эффекта от усложняющейся социально-экономической системы общества. Во многом именно поэтому в XX в. в экономической теории возникло и бурно развивается в XXI в. социально-институциональное направление, концентрирующее внимание на социальных механизмах сокращения транзакционных издержек как способа совершенствования рыночной экономики.

Сегодня перед белорусской политической экономией сегодня стоит задача предложить концепцию обеспечения инновационного развития страны, сохранив при этом социальный и экологические приоритеты внутренней политики. Соответственно требуется выработка новой парадигмы инновационного развития страны, ориентированной на глобальные цивилизационные тенденции в контексте планетарных финансовых, экономических, политических, экологических и иных кризисных явлений. При этом сегодня представляет

ся социально безответственным просто декларировать необходимость повышения затрат на науку, справедливо заявляя, что эти затраты сторицей окупятся. Да, они окупятся, но в планетарном масштабе... Применительно же к отдельно взятой стране окупаемость подобных затрат достаточно проблематична. Достаточно вспомнить высочайший уровень развития советской науки в 70-80-е гг. прошлого века, экономический эффект от которых в основном присваивали зарубежные субъекты хозяйствования. Может ли Республика Беларусь позволить себе такое расточительное поведение сегодня? Очевидно, что нет!

В основу новой парадигмы инновационного развития любой страны, по нашему мнению, должны быть положены следующие принципы. Во-первых, необходимо, чтобы в центре внимания всей прикладной науки находились нужды реального сектора экономики – ядра экономической системы общества, – что требует разработки системы критериев для выяснения социально-экономической эффективности импорта той или иной технологической инновации или же разработки ее отечественными специалистами. При этом следует постепенно сокращать финансирование прикладных исследований за счет государственного бюджета, поскольку эти исследования целесообразны лишь в том случае, если на них есть спрос (т. е. если за них готовы платить) со стороны реального сектора экономики. Если же такового спроса нет, то данная разработка стране не нужна! Естественно, что прекращение финансирования прикладных исследований должно сопровождаться развитием институционального инновационного рыночного механизма коммерциализации отечественных разработок, в частности за счет венчурных частных и государственных фондов.

Во-вторых, необходимо обеспечить сохранение всех существующих сегодня фундаментальных научных школ – единственной основы для объективной и комплексной оценки тех научных разработок, которые к нам могут и будут поступать из-за границы.

В-третьих, разработать критерии комплексной социально-экономической эффективности всех инновационных проектов для Беларуси, в том числе с учетом уже понесенных обществом издержек.

В-четвертых, прекратить, а если это невозможно, то хотя бы сократить подготовку тех специалистов (в том числе за счет значительного повышения оплаты за учебу, чтобы таким образом хотя бы

частично компенсировать те издержки, которые понесли общество и государство для того, чтобы вырастить и социализировать потенциального мигранта), которые сегодня не востребованы в Беларуси, но легко найдут себе работу за рубежом.

В-пятых, необходимо выработать государственную стратегию развития промышленности, включающую в себя механизмы перераспределения бюджетных ресурсов для быстрых структурных трансформаций отечественной индустрии, в том числе, если это понадобится, за счет оптимизации социальных программ, расходов на государственное управление и оборону. Если это не сделать прямо сейчас, то это придется выполнить уже завтра, но с еще большими социальными, экономическими и экологическими издержками.

В-шестых, необходимо пересмотреть государственную парадигму развития общественных наук с учетом сегодняшних глобальных тенденций, когда реальностью становятся интеллектуально-идеологические войны^{16, 17}, когда принцип «кто не хочет кормить своих гуманитариев, тот будет кормить чужих гуманитариев и чужую армию» перестает быть преувеличением. При этом следует сделать упор на сохранение и развитие, а в ряде случаев и создание национальных научных школ фундаментальной направленности, позволяющих критически оценивать достижения зарубежной теории и выработать новые методологические подходы для дальнейшего конфигурирования белорусской институциональной модели хозяйствования. Необходимо возродить значение социальной философии и политической экономии как наук не только прагматических, но и апологетических. Реализация названной государственной парадигмы должна сопровождаться обязательной независимой экспертизой всех учебников и учебных пособий (для школ, вузов и т. д.) по гуманитарным и экономическим дисциплинам на предмет соответствия их белорусской государственной идеологии, социальным и хозяйственным реалиям нашей коммунальной материально-технологической среды. Это не только повысит уровень безопасности страны, но и будет способствовать росту социального потенциала Беларуси – важного фактора устойчивого экономического развития.

¹⁶ Солодовников, С. Ю. Мозговые центры Запада / С. Ю. Солодовников, С. Л. Черныш // Наш современник. – 2008. – № 12. – С. 233-237.

¹⁷ Перкинс, Д. Исповедь экономического убийцы / Д. Перкинс. – М., 2007. – 407 с.

При этом было бы неправильным не учитывать того, что проблема преимущественно инновационного развития страны не сводится только к развитию фундаментальной и прикладной науки, отвечающей уровню современного развития человеческой цивилизации и возникающим глобальным вызовам: это условие необходимое, но недостаточное. Решение названной выше проблемы, по нашему мнению, невозможно без формирования социально-экономических институциональных механизмов эффективного распределения новых знаний и технологий по всей территории государства. Без преимущественно инновационного развития регионов невозможно устойчивое развитие страны. В противном случае в любом государстве будет увеличиваться количество проблемных регионов, усиливаться социальное неравенство и сокращаться количество социального капитала, накапливаемого на уровне общества^{18, 19, 20}. Главное конкурентное преимущество в настоящем и будущем – это интеллектуальный потенциал страны, формирование которого должно рассматриваться как приоритетная задача. Совершенствование механизма продвижения наиболее талантливых представителей всех слоев общества в управленческую и интеллектуальную элиту предполагает ввод в нее не только новых людей, но и новых идей.

При выборе методов и механизмов социально-экономического развития и Беларуси необходимо принимать во внимание коммунальный характер материально-технологической среды нашей страны, т.е. для Беларуси институциональные последствия современного этапа НТР будут иными, чем для стран с некоммунальной материально-технологической средой.

Современный этап НТР, как нами отмечалось в ряде публикаций, ставит перед нашей страной новые вызовы^{21, 22, 23, 24, 25}, ответить

¹⁸ Демографический потенциал, человеческий и социальный капитал в условиях глобализации / С. Ю. Солодовников [и др]. – Минск, 2006. – С. 199-313.

¹⁹ Никитенко, П. Г. Социально-экономические системы Беларуси и России: эволюция и перспективы / П. Г. Никитенко, С. Ю. Солодовников. – Минск, 2008. – С. 370-387.

²⁰ Демографическая ситуация, человеческий и социальный капитал Республики Беларусь: системный анализ и оценка / С. Ю. Солодовников [и др]. – Минск, 2008. – С. 205-358.

²¹ Солодовников, С. Ю. Актуальные проблемы инновационного социально-экономического развития Республики Беларусь / С. Ю. Солодовников //

на которые Беларусь сможет лишь на основе правильного научного представления о взаимозависимости, взаимообусловленности и противоречивости процессов использования новейших технологических достижений и институциональных изменений в социальной и хозяйственной жизни.

В обществоведческой литературе для описания институционального оформления влияния современного этапа НТР сегодня используется достаточно большое количество категорий, претендующих на всеобъемлющее философско-экономическое описание общества, которое приходит на смену классическому капитализму, основанному на индустриальном технологическом укладе. Всплеск интереса к этой проблеме пришелся на 60-е гг. прошлого века, и поэтому все эти подходы, как справедливо подметил В. Л. Иноземцев, «несут на себе явный отпечаток радикализма»²⁶, свойственный той эпохе. Однако попытки гносеологического моделирования социумов (идеальных и реальных) с высокой степенью участия науки (фундаментальной и прикладной) на этом не завершились и со всевозрастающей энергией продолжают до сих пор.

Белорусская модель социально-экономического устойчивого развития: формирование и пути реализации: сб. материалов Междунар. науч.-практ. конф. 19—22 апреля 2006 г., Минск. – Минск, 2006. – С. 408-409.

²² Солодовников, С. Ю. Трансформация труда в Республике Беларусь в контексте глобальных технологических тенденций / С. Ю. Солодовников // Социально-экономические и правовые исследования. – 2007. – № 1. – С. 4-12.

²³ Солодовников, С. Ю. Проблемы инновационного социально-экономического развития Республики Беларусь / С. Ю. Солодовников // Управление инновациями: материалы Междунар. науч.-практ. конф. / под ред. Р.М. Нижегородцева. – М., 2007. – С. 203-206.

²⁴ Солодовников, С. Ю. Социально-экономические условия перехода Республики Беларусь к постиндустриальному обществу / С. Ю. Солодовников // Известия Самарского научного центра Российской академии наук. – 2007. – Т. 9. – № 2. – С. 443-448.

²⁵ Солодовников, С. Ю. Мировые технологические тенденции и социально-экономический рост Республики Беларусь: итоги, проблемы, перспективы / С. Ю. Солодовников // Вестник Коми республиканской академии государственной службы и управления при Главе Республики Коми. Серия «Теория и практика управления». – 2007. – № 5. – С. 4-15.

²⁶ Иноземцев, В. Л. Постиндустриальный мир Д. Белла // Белл Даниел. Грядущее постиндустриальное общество. Опыт социального прогнозирования. – М., 1999. – С. XIV.

Названные теоретические построения могут быть разделены на три основных подхода. В первом случае^{27, 28, 29} при описании будущего общества в качестве критерия выделения берутся предельно неопределенные и релятивистские социальные парадигмы. К ним относятся «отмеченные наибольшей степенью абстрактности, – «постистория» и «постмодернити»³⁰, которые хоть и стали, по заявлению В. Л. Иноземцева, «стержневыми для действительно серьезных концептуальных парадигм»³¹, но ввиду своего подчеркнуто виртуального (постмодернистского) характера не применимы для анализа и моделирования реальных социально-экономических процессов, протекающих в социуме. Эта особенность данного подхода хорошо показана В. Л. Иноземцевым в статье «Современный постмодернизм: конец социального или вырождение социологии?»³²

При втором подходе допускается фактическое отождествление технологического уклада, могущего занять доминирующее положение в будущей экономической системе, со всем обществом (многоукладным по своей социально-экономической и технологической природе). Например, Ф. Махлуп и Т. Умесао, М. Порат, Й. Масуда, Т. Стоньер, Р. Кац ведут речь об «информационном обществе»^{33, 34, 35, 36, 37, 38},

²⁷ Gehlen, A. Studien zur Anthropologie und Soziologie / A. Gehlen. – Berlin (W.), 1963.

²⁸ Lefebvre, H. La fin de l'histoire / H. Lefebvre. – P., 1970.

²⁹ Seidenberg, R. Posthistoric Man: An Inquiry / R. Seidenberg. – Chapel Hill (NC), 1959.

³⁰ Иноземцев, В. Л. Постиндустриальный мир Д. Белла. // Белл Даниел. Грядущее постиндустриальное общество. Опыт социального прогнозирования. – М., 1999. – С. XIV.

³¹ Иноземцев, В. Л. Постиндустриальный мир Д. Белла. // Белл Даниел. Грядущее постиндустриальное общество. Опыт социального прогнозирования. – М., 1999. – С. XIV.

³² Иноземцев, В. Л. Современный постмодернизм: конец социального или вырождение социологии? / В. Л. Иноземцев // Вопросы философии. – 1998. – № 9. – С. 27-37.

³³ Machlup, F. The Production and Distribution of Knowledge in the United States / F. Machlup. – Princeton, 1962.

³⁴ Dordick, H. S. The Information Society: A Retrospective View. Newbury Park / H. S. Dordick, G. Wang. – London, 1993.

³⁵ Porat, M. The Information Economy: Development and Measurement / M. Porat, M. Rubin. – Washington, 1978.

³⁶ Masuda, Y. The Information Society as Post-Industrial Society / Y. Masuda. – Washington, 1981.

³⁷ Stonier, T. The Wealth of Information / T. Stonier. – London, 1983.

А. Турен – о «программируемом» обществе³⁹, Д. Диксон об «обществе знаний»^{40,41} и т. д.

Третий подход основывается на стремлении положить в основу критериев выделения будущего общества базовые политико-экономические признаки, отличающие его от современных капиталистических систем. К ним, в частности, относятся «постбуржуазное общество»⁴², «посткапиталистический строй»⁴³, «посткапиталистическое»⁴⁴, «постпредпринимательское»⁴⁵, или «пострыночное»^{46,47}, общество и т. д. Главным методологическим недостатком последнего подхода следует признать то, что он опирается не на существенные характеристики будущей социально-экономической системы, а на подчеркивание тех институциональных параметров, которые отличают ее от современной системы хозяйствования.

П. Г. Никитенко, стремясь преодолеть методологические огрехи перечисленных выше подходов, предложил использовать ноосферный подход к определению сущности и механизмов функционирования будущего общества, отличительной особенностью которого является то, что в его основу должны быть положены разум и высокая степень моральности экономических отношений в контексте глобальных цивилизационных тенденций⁴⁸. В ноосферной экономике частнокапиталистическому укладу и социальному капиталу отводится периферийная, вспомогательная роль в экономической системе общества. При этом прогнозируется возрастание значения социального потенциала и посткапиталистических (фондосберега-

³⁸ Katz, R. L. *The Information Society: An International Perspective* / R. L. Katz. – New York, 1988.

³⁹ Touraine, A. *La société postindustrielle* / A. Touraine. – Paris, 1969.

⁴⁰ Dickson, D. *The New Politics of Science* / D. Dickson. – New York, 1984. – P. 163-216.

⁴¹ Stehr, N. *Knowledge Societies* / N. Stehr. – Thousand Oaks: London, 1994. – P. 5-18.

⁴² Lichtheim, G. *The New Europe: Today and Tomorrow* / G. Lichtheim. – New York, 1963. – P. 194.

⁴³ Dahrendorf, R. *Class and Class Conflict in Industrial Society* / R. Dahrendorf. – Stanford, 1959. – P. 51-59, 98-105, 274.

⁴⁴ Drucker, P. F. *Post-Capitalist Society* / P. F. Drucker. – New York, 1995.

⁴⁵ Drucker, P. P. *The New Realities* / P. F. Drucker. – Oxford, 1996. – P. 168.

⁴⁶ Burns, T. *The Rationale of the Corporate System* / T. Burns. – P. 50.

⁴⁷ Bell, D. *The Coming of Post-Industrial Society* / D. Bell. – New York, 1976. – P. 54.

⁴⁸ Никитенко, П. Г. *Ноосферная экономика и социальная политика: стратегия инновационного развития* / П. Г. Никитенко. – Минск, 2006.

ющих, ориентированных на воспроизводство природы, человека и общества) форм хозяйствования.

Глобальный институциональный кризис 2008-2010 гг., открывающий эпоху краха современного капитализма, который неизбежно будет сопровождаться нарастанием международных противоречий, порождаемых эгоизмом стран «золотого миллиарда» и нежеланием большинства жителей планеты мириться с современными формами капиталистического (грабительского по своей сути) перераспределения материальных, интеллектуальных и культурных благ^{49, 50, 51}, позволяет с большой степенью вероятности моделировать будущее общество (в том числе его экономическую систему) в случае благоприятного (не катастрофического) варианта развития человеческой цивилизации. В этом случае будущее общество, сумевшее преодолеть пороки классического капитализма, будет характеризоваться следующими признаками:

- многоукладностью с переходом частнокапиталистического уклада из доминирующего в периферийный, с сохранением его высокого предпринимательского потенциала как важного фактора общественного воспроизводства;

- нравственностью, т. е. выдвиганием морали в качестве важнейшего критерия и фактора формирования и развития международных политико-экономических отношений и национальных экономических систем;

- экологичностью, т. е. усилением экологического (природосберегающего) императива в процессах общественного воспроизводства;

- свертехнологичностью, воплощающейся в формировании в реальном секторе экономики 5-6-го технологических укладов.

Таким образом, переход экономики к «посткапиталистическому» этапу развития не может не сопровождаться становлением новой формы социальной организации общества – социально-научного общества. В связи с этим, по нашему мнению, до тех пор, пока не

⁴⁹ Исламский рынок банковских услуг: сущность, развитие опыт / П. Г. Никитенко [и др]. – Минск, 2009.

⁵⁰ Внешняя торговля Беларуси: состояние, проблемы, перспективы / С. Ю. Солодовников [и др]. – Минск, 2002. – С. 55-65.

⁵¹ Никитенко, П. Г. Ноосферная экономика и социальная политика: стратегия инновационного развития / П. Г. Никитенко. – Минск, 2006.

будет найдена более адекватная категория, будущее общество может быть обозначено как посткапиталистическое социально-научное общество. Названное определение подчеркивает, с одной стороны, возрастание нравственных и экологических (посткапиталистических) принципов оценки экономической эффективности общественного воспроизводства, а с другой – показывает увеличение роли научно-технической революции и новых институциональных форм использования ее достижений в экономической системе общества (формирование социально-научного сообщества).

Следует подчеркнуть, что в экономической литературе при рассмотрении институциональных последствий современного этапа НТР уделяется крайне мало внимания становлению такого важнейшего института, персонифицирующего процесс превращения науки в непосредственную производительную силу, как социально-научное сообщество. Это происходит не только потому, что многие экономисты, стоящие на позициях беккеровского экономического империализма⁵², концентрируют свое внимание либо на виртуальных проблемах функционирования идеальной рыночной экономики, либо на локальных аспектах конкретных рынков, но и потому, что эта проблема по причине своей гносеологической сложности требует применения политико-экономических методов исследования, которыми сегодня владеют немногие ученые-экономисты. Вместе с тем без уяснения политико-экономической природы такого сложного институционального феномена, как социально-научное сообщество, невозможно в полной мере раскрыть социально-экономические последствия НТР.

Большинство исследователей, говоря о будущем (посткапиталистическом, постиндустриальном, постпредпринимательском, ноосферном) обществе, подмечают, что в качестве базового элемента в нем прежде всего, рассматривается прогресс теоретического знания. «Постиндустриальное общество (*посткапиталистическое социально-научное сообщество – авторы моногр.*), – отмечает Д. Белл, – развивается сегодня на основе всемерного использования,

⁵² Радаев, В. В. К обоснованию модели поведения человека в социологии (основы «экономического империализма») / В. В. Радаев // Социологические чтения. – М., 1997. – Вып. 2.

заклученного в прогрессе теоретического знания»⁵³. Он подчеркивает, что в этом обществе «главным... стало доминирование теоретического знания, превалирование теории над эмпиризмом и кодификация знаний в абстрактные своды символов, которые... могут быть использованы для изучения самых разных сфер опыта»⁵⁴.

Уже упомянутый П. Друкер также подчеркивает, что важнейшее отличие современного этапа НТП заключается в том, что если раньше наука применялась для совершенствования орудий производства и развития новых форм его организации, то теперь она используется для получения нового знания⁵⁵. Л. Туроу сумел доказать, что именно развитие экспериментальной науки в направлении науки системной, а затем теоретической (фундаментальной) предопределило последовательное становление лидерства Великобритании, Германии и США в экономическом и политическом отношении⁵⁶. М. А. Измайлова по этому поводу заявляет: «Благодаря тому, что теоретическое знание приобрело роль основного производственного ресурса, облик современного общества изменился гораздо более существенно, нежели под воздействием любых иных процессов, определяющих социальную жизнь на протяжении последнего столетия. В результате образование превратилось в важнейшую социальную ценность, сформировались принципы меритократии, возник новый класс, который можно назвать «классом производителей знания» или «классом интеллектуалов», радикально изменилась мотивация деятельности современного работника и т. д.»⁵⁷.

С появлением класса интеллектуалов и повышением экономической отдачи от его труда существовавшая в классическом капиталистическом обществе «тенденция к отделению капитала от работни-

⁵³ Белл, Д. Грядущее постиндустриальное общество. Опыт социального прогнозирования / Д. Белл. – М., 1999.

⁵⁴ Белл, Д. Грядущее постиндустриальное общество. Опыт социального прогнозирования / Д. Белл. – М., 1999.

⁵⁵ Drucker, P. F. Post-Capitalist Society / P. F. Drucker. – New York, 1995.

⁵⁶ Thurow, L. Creating Wealth. The New Rules for Individuals, Companies, and Countries in a Knowledge-Based Economy / L. Thurow. – London, 1999.

⁵⁷ Измайлова, М. А. Социально-экономические последствия постиндустриального этапа развития общества / М. А. Измайлова // Вестник российского государственного торгово-экономического ун-та. – 2008. – № 6. – С. 37.

ка сменяется на противоположную – к их слиянию»⁵⁸. При этом ни одна из сторон (ни работники, ни предприниматели) не является ни зависимой, ни независимой, они взаимозависимы⁵⁹, поэтому ими приходится «управлять таким образом, как если бы эти люди были членами добровольных организаций»⁶⁰.

У класса интеллектуалов формируется новая посткапиталистическая мотивационная система, их нравственные позиции, которые еще совсем недавно мешали оптимизации их экономических интересов (например, классу интеллигенции в СССР и в постсоветском переходном обществе^{61, 62, 63}), сегодня не только не препятствуют росту их политико-экономического статуса в обществе, но и вызывают эволюции всей социально-экономической системы общества, делая ее все более нравственной. Мораль, социальный капитал, накопленный на всех уровнях общества^{64, 65}, обеспечивают устойчивое развитие, национальную безопасность и высокую конкурентоспособность отечественной продукции.

По мере развития класса интеллектуалов и увеличения его социально-экономической роли в обществе нематериалистическая мотивация, характерная прежде всего для этого класса, начинает проникать из информационного в другиеклады. Последнее уже само по

⁵⁸ Sakaiya, T. *The Knowledge-Value Revolution or a History of the Future* / T. Sakaiya., – Tokyo; New York, 1991.

⁵⁹ Drucker, P. F. *Post-Capitalist Society* / P. F. Drucker. – New York, 1995.

⁶⁰ Drucker on Asia. *A Dialogue Between Peter Drucker and Isao Nakauchi*. – Oxford, 1997.

⁶¹ Солодовников, С. Ю. Трансформация социально-классовой структуры белорусского общества: методология, теория, практика / С. Ю. Солодовников. – Минск, 2003. – С. 50-52.

⁶² Солодовников, С. Ю. Класс интеллектуалов / С. Ю. Солодовников // *Большой энциклопедический словарь: философия, социология, религия, эзотеризм, политэкономика* / гл. науч. ред. и сост. С. Ю. Солодовников. – Минск, 2002. – С. 364.

⁶³ Никитенко, П. Г., Солодовников, С. Ю. Социально-экономические системы Беларуси и России: эволюция и перспективы / П. Г. Никитенко, С. Ю. Солодовников. – Минск, 2008. – С. 388-437.

⁶⁴ Демографическая ситуация, человеческий и социальный капитал Республики Беларусь: системный анализ и оценка / С. Ю. Солодовников [и др]. – Минск, 2008. – С. 205-358.

⁶⁵ Человеческий потенциал Республики Беларусь / С. Ю. Солодовников [и др]. – Минск, 2009. – С. 23-140.

себе также способствует увеличению значения нравственности в хозяйственной деятельности.

М. А. Измайлова справедливо отмечает, что «институциональная структура современного общества представляется его исследователям состоящей из шести элементов: экономических предприятий, социального комплекса, научных учреждений, предприятий по производству общественных благ, добровольных организаций и домашних хозяйств. Первые четыре элемента составляют формальную экономику, тогда как последние два представляют собой комплементарное хозяйство»⁶⁶. В посткапиталистическом социально-научном сообществе научно-исследовательские институты и вузы, осуществляющие проверку, систематизацию и формирование новых фундаментальных теоретических знаний, становятся доминирующим технологическим укладом. Это не означает, как подчеркивает М. А. Измайлова, что большинство «граждан постиндустриального социума (*посткапиталистического социально-научного сообщества – авторы моногр.*) будет представлено учеными, инженерами, техническими специалистами или интеллектуалами, хотя уже сегодня большинство населения не является бизнесменами; оно скорее привлекает внимание к той конструктивной роли, которую выполняет наука как коммерческое по своей сути предприятие при переходе к новому строю»⁶⁷.

Таким образом, институциональные последствия современного этапа НТР для Беларуси в случае, если эта страна будет двигаться в русле глобальных технологических и цивилизационных тенденций, будут заключаться в следующем.

Во-первых, в формировании эффективного информационного хозяйственного уклада, который достаточно долго будет оставаться периферийным. В рамках этого уклада будут формироваться ростки институтов грядущего посткапиталистического социально-научного сообщества. При этом многие институты уже сегодня являются достаточно зрелыми или могут в самое ближайшее время ими стать

⁶⁶ Измайлова, М. А. Социально-экономические последствия постиндустриального этапа развития общества / М. А. Измайлова // Вестник российского государственного торгово-экономического ун-та. – 2008. – № 6. – С. 37.

⁶⁷ Измайлова, М. А. Социально-экономические последствия постиндустриального этапа развития общества / М. А. Измайлова // Вестник российского государственного торгово-экономического ун-та. – 2008. – № 6. – С. 37.

(например, институт интеллектуальной собственности). Вместе с тем большинство из этих институтов функционирует в основном в рамках информационного технологического уклада.

Во-вторых, в дальнейшей трансформации белорусской институциональной экономической модели в направлении роста самостоятельности субъектов хозяйствования как реакции на усложнение под воздействием последних научных достижений процессов общественного воспроизводства. При этом будет усиливаться социальность, экологичность и нравственность экономической системы общества. В качестве одной из мер в этом направлении можно рассматривать отказ государственных предприятий от роста прибыли как главного показателя оценки эффективности работы (следует подчеркнуть, что странах «золотого миллиарда» уже сегодня с названным показателем успешно конкурирует показатель «капитализация активов») и переориентировка их на показатели добавленной стоимости и дохода капитализации активов, что будет создавать благоприятные условия для роста заработной платы, а значит, и для расширенного воспроизводства человеческого потенциала.

В-третьих, в формировании современной промышленной политики как важнейшей компоненты повышения экономической эффективности индустриального технологического уклада, доминирующего сегодня в хозяйственной сфере государства.

В-четвертых, поскольку после выхода из глобального финансового кризиса мировая экономика столкнется с усилением межстрановой конкуренции, что во многом будет предопределяться переходом к очередному технологическому циклу, то преимущества получат те страны, в которых создано посткапиталистическое социально-научное сообщество с наиболее адекватными институтами. При этом у стран с коммунальной материально-технологической средой появляется исторический шанс выйти в мировые технологические и экономические лидеры, так как посткапиталистические (т.е. антиэгональные, гуманистические, социальные), коллективные, общественные, общечеловеческие нравственные ценности в большей степени присущи населению этих стран. Большинство же жителей стран с некоммунальной материально-технологической средой, к которым относятся все страны «протестантского фундаментализма» или «золотого миллиарда», в том числе и их интеллектуалы, ориентированы на доминирование

индивидуалистических мотиваций. В частности, это заметно и по акцентам западных исследователей, описывающих атрибутивные признаки класса интеллектуалов в «посткапиталистическом» обществе. Население Республики Беларусь и многих других постсоветских стран, несмотря на идеологические спекуляции на чувстве общественного коллективизма в советский период, на озлобление эпохи «грабительского капитализма» (1991-1994 гг.), на развитие частнокапиталистического уклада сегодня, все равно в своей массе коллективистское, руководствующееся всеобщими нравственными ценностями. Все это позволяет стране, опираясь на политическую волю ее лидера и используя накопленный интеллектуальный и социальный потенциал, опережающими темпами институционально эволюционировать в направлении формирования институтов посткапиталистического социально-научного сообщества, быстро находить замены устаревшим общественным и экономическим институтам, капитализировать ресурсы, необходимые для непредвиденных ситуаций, осуществлять социализацию и морализацию хозяйственной практики. На этой основе Беларусь, наряду со странами БРИКС, может в реально обозримой исторической перспективе на стадии глобальной смены технологических укладов выйти в мировые технологические и экономические лидеры.

1.2. Общее представление о теории социального капитала

В настоящее время в обществоведении появилось большое количество новых понятий, при формулировании которых используется такая экономическая категория, как «капитал». Этот гносеологически позитивный процесс, свидетельствующий, помимо прочего, о продолжающейся конвергенции социальных наук, заставляет ученых-экономистов не только попытаться вновь уточнить категорию «капитал», но и включить в предметную область экономической теории исследование таких «пограничных» общественных феноменов, как социальный, административный, политический, культурный и символический капитал. Вместе с тем мы солидарны с теми, кто в своих исследованиях исходит (или исходил) из признания определяющей роли в экономической системе общества экономического капитала по сравнению с другими капиталами или, по терминологии П. Бурдьё, полями. В частности, он отмечал, что хозяйственная жизнь является той областью, в которой «экономическое

поле стремится навязать свою структуру другим полям»⁶⁸ и «экономический капитал образует основу всех других форм капитала. И хотя последние полностью к нему не сводятся, они оказывают свое воздействие лишь в той мере, в какой скрывают наличие в своей основе экономического капитала, который желает оставаться неузнанным»⁶⁹. Аналогичной точки зрения придерживается и В. В. Радаев, который указывает: «Каждый капитал стремится к доминированию, однако среди всех перечисленных форм экономический капитал по праву занимает центральное место»⁷⁰, поскольку «во-первых, логически он наиболее близок своему изначальному политико-экономическому понятию»⁷¹. Во-вторых, хозяйственная жизнь является той областью, в которой экономический капитал (включающий в своем объективированном состоянии денежный капитал или финансовые средства, производственный капитал или средства производства, товарный капитал или готовые продукты) стремится навязать свою форму другим социальным отношениям. «И, в-третьих, на эмпирическом уровне параметры экономического капитала, как правило, коррелируют со многими параметрами, обозначающими количество и качество прочих ресурсов»⁷². Тем не менее, мы солидарны и с исследователями, считающими, что «при сведении всей совокупности ресурсов к экономическому капиталу понимание хозяйственного процесса становится невозможным»⁷³.

Научно-корректное раскрытие теоретико-методологических основ исследования социального капитала невозможно без понимания категории «социальное». Проблема является результатом того, что

⁶⁸ Бурдьё, П. Социальное пространство и генезис «классов» / П. Бурдьё // Социология политики. – М., 1993. – С. 57.

⁶⁹ Bourdieu, P. Forms of Capital / P. Bourdieu // Handbook of Theory and Research for the Sociology of Education / ed. by I. G. Richardson. – P. 106.

⁷⁰ Радаев, В. В. Понятие капитала, формы капиталов и их конвертация / В. В. Радаев // Экономическая социология. – 2002. – № 2. – С. 29.

⁷¹ Радаев, В. В. Понятие капитала, формы капиталов и их конвертация / В. В. Радаев // Экономическая социология. – 2002. – № 2. – С. 29.

⁷² Радаев, В. В. Понятие капитала, формы капиталов и их конвертация / В. В. Радаев // Экономическая социология. – 2002. – № 2. – С. 29.

⁷³ Радаев, В. В. Понятие капитала, формы капиталов и их конвертация / В. В. Радаев // Экономическая социология. – 2002. – № 2. – С. 29.

в экономической и ряде других общественных наук не выработано единого корректного определения самой категории «социальное». Как следствие – калейдоскопичность мнений при рассмотрении, например, такой системы, как «социальная рыночная экономика». В частности, по мнению Ф. Хайека, слово «социальный» «стало самым бестолковым выражением во всей нашей моральной и политической лексике ... и сейчас все чаще выступает в роли слова «благое» при обозначении всего высоконравственного»⁷⁴. Как отмечает Л. Бальцерович, мало кто точно знает, что означает термин «социальная рыночная экономика», «но почти каждый блаженно верует, что за ним скрывается некая улучшенная разновидность рыночной экономики»⁷⁵. Поэтому для того, чтобы избежать в дальнейшем при теоретико-методологическом рассмотрении категории «социальный капитал морализации (вместо объективного рассмотрения сущности социально-экономических явлений) и декларативности» (вместо доказательности), определимся в трактовке категории «социальное» исходя из предмета исследования современной политической экономики.

В русскоязычной литературе, если оставить в стороне фактическое отождествление некоторыми авторами социальных отношений с общественными отношениями в целом⁷⁶, можно выделить три основные точки зрения на специфику социальных отношений. Ряд исследователей разделяют выдвинутое М. Н. Руткевичем понимание социальных отношений как «равенство и неравенство различных групп людей, и, прежде всего общественных классов, по их положению в обществе»⁷⁷. Мы согласны с А. К. Белых и В. М. Алексеевым, которые считают, что специфика социальных отношений не раскрывается в упомянутой выше точке зрения. «Эти виды отношений охватывают собой все общественные отношения. Действительно, экономические, политические и духовно-идеологические отношения – это все отношения между людьми, их

⁷⁴ Хайек, Ф. Пагубная самонадеянность. Ошибки социализма / Ф.Хайек. – М., 1992. – С. 3.

⁷⁵ Эрхард, Л. Благосостояние для всех / Л. Эрхард. – М., 1991. – С. 3.

⁷⁶ Селунская, В. М. Социальная структура советского общества: История и современность / В. М. Селунская. – М., 1987. – С. 188-189.

⁷⁷ Руткевич, М. Н. Становление социальной однородности. – М., 1982. – С. 13.

общностями в лице наций, классов, социальных групп, трудовых коллективов. И отношения равенства и неравенства функционируют также во всех общественных сферах – равенство и неравенство экономическое, социальное, политическое и духовно-идеологическое»⁷⁸. Данные авторы считают, что «методическим критерием вычленения того или иного вида общественных отношений является объект, по поводу которого складываются отношения между людьми»⁷⁹. Последнее замечание само по себе также не вызывает возражений.

По мнению А. К. Белых и В. М. Алексева, социальные отношения «представляют собой отношения между людьми, их коллективами как носителями качественно различных видов труда, различных трудовых функций»⁸⁰. А социальная структура, как отмечает А. К. Белых, это многообразие социально-трудовых субъектов⁸¹. Аналогичного подхода к проблеме придерживался и Р. И. Косолапов, который писал, что социальная структура основывается на общественном разделении труда. «Социальная структура – это закономерное отражение разделения труда в облике групп людей, принадлежащих к различным специализированным сферам производства и общественной жизни, в отношениях этих групп друг к другу»⁸². Г. В. Мокронос также сделал вывод, что «общественное разделение труда и социальная структура общества по существу

⁷⁸ Белых, А. К. Социальная система социализма как объект политики / А. К. Белых, В. М. Алексеев // Пути формирования бесклассовой структуры социалистического общества. – Л., 1987. – С. 79.

⁷⁹ Белых, А. К. Социальная система социализма как объект политики / А. К. Белых, В. М. Алексеев // Пути формирования бесклассовой структуры социалистического общества. – Л., 1987. – С. 79.

⁸⁰ Белых, А. К. Социальная система социализма как объект политики / А. К. Белых, В. М. Алексеев // Пути формирования бесклассовой структуры социалистического общества. – Л., 1987. – С. 79.

⁸¹ Белых, А. К. Социальная организация социалистического общества как объект управления / А. К. Белых // Вестник ЛГУ. Серия Экономика. Философия. Право. – 1967. – № 11. – Вып. 2. – С. 82.

⁸² Косолапов, Р. И. Проблемы анализа социальной структуры советского общества / Р. И. Косолапов // Проблемы мира и социализма. – 1973. – № 5. – С. 22.

совпадают, поскольку речь идет об одном и том же – о месте групп, классов в системе производственных отношений»⁸³.

При таком подходе допускается фактическое отождествление социальных и трудовых отношений, сведение первых к общественному разделению труда, теряется смысл в выделении самой категории «социальные отношения», так как она может быть полностью заменена категорией «общественное разделение труда». Это ведет к тому, что из социальных выпадают отношения семейные, возрастные, религиозные, политические и многие другие и остаются лишь трудовые. Если занять на эту точку зрения, то по-прежнему остается не решенным вопрос о том, через какую же категорию определять совокупность общественных отношений и в чем субстационарно-гносеологическая сущность этой категории, т. е. подход А. К. Белых и В. М. Алексеевой не помогает раскрыть суть социальных отношений, а уводит исследователей в сторону от этого.

Другие авторы придерживаются взглядов В. П. Тугаринова, согласно которым область социальных отношений включает классы, сословия, нации, народности, профессии и категории, отражающие различные взаимоотношения между этими людскими коллективами^{84, 85, 86, 87, 88, 89}. Приведенная точка зрения дает достаточно точное

⁸³ Мокроносов, Г. В. Общественное разделение труда и структура общества / Г. В. Мокроносов // Изменение социальной структуры социалистического общества. – Свердловск, 1965. – С. 53.

⁸⁴ Бектурганов, К. Социальные аспекты управления агропромышленным комплексом в свете решений XXVI съезда партии и майского Пленума ЦК КПСС / К. Бектурганов // Научный коммунизм. – 1982. – № 6. – С. 120.

⁸⁵ Волков, Ю. Е. Методологическое значение материалов XXVI съезда КПСС для понимания природы социальных процессов / Ю. Е. Волков // Научный коммунизм. – 1981. – № 4. – С. 38.

⁸⁶ Ильин, В. В. Социология как фундаментальная наука / В. В. Ильин // Социологические исследования. – 1994. – № 3. – С. 29-35.

⁸⁷ Лопата, П. П. Сущность и основные особенности социальной политики КПСС в условиях социализма / П. П. Лопата // Проблемы научного коммунизма. – М., 1979. – Вып. 13. – С. 12.

⁸⁸ Осипов, Г. В. Ведение. Развитие социологической науки в СССР / Г. В. Осипов // Советская социология: в 2 т. / отв. ред. Т. В. Рябушкин, Г. В. Осипов. – М., 1982. – Т. 1. – С. 9

⁸⁹ Тугаринов, Л. П. Соотношение категорий исторического материализма / Л. П. Тугаринов. – Л., 1958. – С. 52, 98-100.

представление о специфике социальных отношений. Вместе с тем при таком подходе из социальных отношений исключаются отношения между индивидами, что ведет к искусственному сужению их сферы деятельности. Дополнив приведенный выше перечень отношениями между отдельными людьми, мы будем в качестве социальных отношений рассматривать все субъект-субъектные отношения.

Данная точка зрения соответствует взглядам на специфику социальных отношений М. Вебера, который, рассматривая все их разнообразие, всегда имел в виду «только определенный тип поведения отдельных людей»⁹⁰. Он также отмечал, что «социальным» мы называем такое действие, которое по предполагаемому действующим лицом или действующими лицами смыслу соотносится с действием других людей или ориентируется на него»⁹¹.

Следует отметить, что в обществоведении длительное время существуют два направления в изучении социальных структур. Представители первого направления в качестве основных компонентов этой структуры рассматривают исключительно социальные страты, что не позволяет исследователям раскрыть реальные социально-экономические, политические, этнические и иные общественные противоречия, а также определить действительные, а не мнимые (абстрактные) тенденции развития социума и факторы, их определяющие. В рамках второго направления в качестве основных компонентов социальной структуры воспринимаются классы, причем внутри самого этого направления существуют принципиально разные подходы.

Во-первых, когда приверженцы классовой теории делают акцент на том, что социальная структура связана с дифференциацией между индивидами. В таком случае, прежде всего, рассматривается не род занятий людей, а их профессиональная позиция, не доходы людей, а распределение доходов между субъектами, что позволяет показать социальное неравенство. В качестве теоретической цели при этом провозглашается необходимость раскрытия и объяснения исторических форм и степеней дифференциации и влияние последней

⁹⁰ Вебер, М. Основные социологические понятия / М. Вебер // Избранные произведения. – М., 1990. – С. 614.

⁹¹ Вебер, М. Основные социологические понятия / М. Вебер // Избранные произведения. – М., 1990. – С. 614.

на социальную эволюцию⁹². Очевидным недостатком этого узкого подхода является сужение, сводящее на нет его методологическое значение, содержания, вкладываемого в понятие «социальная структура общества», лишь к дифференциации между индивидами. На самом деле названная структура также включает в себя демографические, нравственные и многие другие отношения.

Во-вторых, когда исследователи развернуто трактуют понятие «классовая структура», реально ведя речь «о тех же иерархиях социальных групп, что и у представителей собственно стратификационного подхода»⁹³. При этом, ввиду полной тождественности понятий, категориальное дублирование вносит только гносеологическую сумятицу, поскольку мешает четко определить исходные понятия данных социальных парадигм и гипотез.

В-третьих, когда исследователи признают, что категория «социально-классовая структура» уже понятия «социальная структура» и первая структура полностью входит во вторую (интеграционный подход). При этом существует реальная возможность как разграничить названные структуры, так и дать им четкие, внутренне не противоречивые определения⁹⁴.

Определив, как в дальнейшем будет трактоваться понятие «социальное», можно вернуться к рассмотрению современных форм капитала. При этом необходимо учитывать, что все существующие формы капитала *«могут (выделено нами. – авторы моногр.) в той или иной мере конвертироваться в экономический капитал, в том числе в его денежную форму. Социальный капитал приносит информацию об экономических ресурсах. Административный капитал открывает наиболее краткий путь к их источникам. А политический капитал дает возможность побороться за эти источники. Культурный капитал облегчает способы мобилизации экономического капитала. А символический капитал позволяет представить его более значительным в глазах других агентов. Наконец, человеческий*

⁹² Blau, P. M. Parameters of Social Structure / P. M. Blau, // American Sociological Review. – 1974. – Vol. 39. – № 5.

⁹³ Радаев, В. В. Социальная стратификация: учебное пособие / В. В. Радаев, О. И. Шкаратан. – М., 1996. – С. 41.

⁹⁴ Солодовников, С. Ю. Трансформация социально-классовой структуры белорусского общества: методология, теория, практика / С. Ю. Солодовников. – Минск, 2003.

и физический капиталы помогают извлекать из использования экономических ресурсов наибольшие доходы»⁹⁵. Экономический капитал, а точнее, обладание им в его объективированных формах, способствует установлению нужных связей, позволяет «покупать должностных лиц и сами должности; экономический капитал делает своего обладателя более весомым в глазах окружающих, открывает доступ к образованию и позволяет поддерживать хорошее физическое состояние. Экономический капитал, обладающий наибольшей ликвидностью, способен к эффективному перетеканию в другие формы»⁹⁶.

В классическом политико-экономическом понимании капитал обладает пятью конституирующими свойствами: ограниченный хозяйственный ресурс, накапливаемый хозяйственный ресурс, ликвидный ресурс, воспроизводящаяся стоимость и стоимость, создающая добавочную стоимость^{97, 98}. При этом подходе представляется научно-корректным определение капитала, данное В. В. Радаевым, как накапливаемого хозяйственного ресурса, «который включен в процессы воспроизводства и возрастания стоимости путем взаимной конвертации своих разнообразных форм»⁹⁹.

Оставляя в стороне существующее разнообразие форм капитала, исходя из заявленной цели нашего исследования, остановимся, прежде чем перейти непосредственно к социальному капиталу, лишь на одной из них, а именно на человеческом капитале. Эта категория была введена в научный оборот неоклассической экономической теории^{100, 101, 102, 103}. Под этой формой капитала, как правило,

⁹⁵ Радаев, В. В. Понятие капитала, формы капиталов и их конвертация / В. В. Радаев // Экономическая социология. – 2002. – № 2. – С. 29.

⁹⁶ Радаев, В. В. Понятие капитала, формы капиталов и их конвертация / В. В. Радаев // Экономическая социология. – 2002. – № 2. – С. 29-30.

⁹⁷ Маркс, К. Сочинения / К. Маркс, Ф. Энгельс. – 2-е изд. – Т. 23.

⁹⁸ Радаев, В. В. Понятие капитала, формы капиталов и их конвертация / В. В. Радаев // Экономическая социология. – 2002. – № 2. – С. 21.

⁹⁹ Радаев, В. В. Понятие капитала, формы капиталов и их конвертация / В. В. Радаев // Экономическая социология. – 2002. – № 2. – С. 21.

¹⁰⁰ Беккер, Г. Человеческий капитал (главы из книги) / Г. Беккер // США: экономика, политика, идеология. – 1993. – № 11. – С. 107-119.

¹⁰¹ Беккер, Г. Человеческий капитал (главы из книги) / Г. Беккер // США: экономика, политика, идеология. – 1993. – № 12. – С. 86-104.

¹⁰² Becker, G. The Human Capital / G. Becker. – Chicago: University of Chicago Press, 1964.

понимается совокупность накопленных профессиональных *знаний, умений и навыков*, получаемых в процессе образования и повышения квалификации, которые впоследствии могут приносить доход – в виде заработной платы, процента или прибыли¹⁰⁴. Человеческий капитал непосредственно связан с социально-профессиональной структурой, фиксирующей дифференциацию субъектов по профессиональным и квалификационным признакам¹⁰⁵. Человеческий капитал является атрибутом отдельного индивида и не может быть быстро передан от одного субъекта другому.

Начиная с 90-х гг. прошлого века в обществоведении активно обсуждается такая форма капитала, как социальный капитал^{106, 107}. Р. Патнем – один из авторов, давший направление дискуссии о социальном капитале, определил социальный капитал как «характеристики социальной жизни – сети, нормы и доверие, которые побуждают участников к более эффективному совместному действию по достижению общих целей»¹⁰⁸. Дж. Коулман отмечает, что эта форма капитала связана с установлением и поддержанием связей с другими хозяйственными агентами. Социальный капитал, по его мнению, – это совокупность отношений, порождающих действия. Эти отношения связаны с ожиданиями того, что другие агенты будут выполнять свои обязательства без применения санкций^{109, 110}. Эта одновременная концентрация ожиданий и обязательств выражается обобщающим понятием *доверия* (trust). Чем больше обязательств накоплено в данном сообществе, тем выше «вера в реци-

¹⁰³ Schultz, T. W. Capital Formation by Education / T. W. Schultz // Journal of Political Economy. – 1960. – Vol. 68. – P. 571-583.

¹⁰⁴ Радаев, В. В. Понятие капитала, формы капиталов и их конвертация / В. В. Радаев // Экономическая социология. – 2002. – № 2. – С. 25.

¹⁰⁵ Солодовников, С. Ю. Трансформация социально-классовой структуры белорусского общества: методология, теория, практика / С. Ю. Солодовников. – С. 65-78.

¹⁰⁶ Baron, S. Social Capital: Critical Perspectives / S. Baron, J. Field, T. Schuller (eds.). – Oxford: Oxford University Press, 2000.

¹⁰⁷ Lin, N. Social Capital: A Theory of Social Structure and Action / N. Lin. – New York, 2000.

¹⁰⁸ Putnam, R. Who Killed Civic America? / R. Putnam // Prospect. – March 1996. – P. 66.

¹⁰⁹ Коулман, Дж. Капитал социальный и человеческий / Дж. Коулман // Общественные науки и современность. – 2001. – № 3. – С. 122-139.

¹¹⁰ Coleman, J. Social Capital in the Creation of Human Capital / J. Coleman // American Journal of Sociology. – Vol. 94: Supplement. – P. 95-120.

прокность», или взаимность (reciprocity), и, следовательно, выше уровень социального капитала¹¹¹.

Объективированную структурную основу социального капитала, как справедливо отмечает В. В. Радаев, «формируют *сети социальных связей*, которые используются для транслирования информации, экономии ресурсов, взаимного обучения правилам поведения, формирования репутаций. На основе социальных сетей, которые часто имеют тенденцию к относительной замкнутости, складывается институциональная основа социального капитала – принадлежность к определенному *социальному кругу*, или *членство в группе*»¹¹². Иными словами, «социальный капитал представляет собой совокупность реальных или потенциальных ресурсов, которые связаны с обладанием устойчивой сетью более или менее институционализированных отношений взаимного знакомства и признания, – иными словами, членством в группе. Последняя дает своим членам опору в виде коллективного капитала (collectively-owned capital)»¹¹³.

Вместе с тем П. Бурдьё подчеркивает, что социальный капитал – это нечто большее, нежели просто сеть групповых связей. Его природа предполагает трансформацию устойчивых отношений, таких как соседство, отношения в коллективе коллег и даже родственные связи, в отношения, являющиеся «необходимыми и выбранными, которые предполагают длительные субъективно-эмоциональные обязательства (чувства благодарности, уважения, дружбы и т. д.)»¹¹⁴. Поскольку социальный капитал распределяется между элементарными социальными группами и классами неравномерно, то он выступает в качестве важного фактора воспроизводства социально-классовой (профессионально-квалификационной, имущественной, объемно-правовой) структуры общества.

¹¹¹ Putnam, R. Who Killed Civic America? / J. Coleman: Prospect. – March 1996. – P. 66.

¹¹² Радаев, В. В. Понятие капитала, формы капиталов и их конвертация / В. В. Радаев // Экономическая социология. – 2002. – № 2. – С. 27.

¹¹³ Bourdieu, P. Forms of Capital / P. Bourdieu // Handbook of Theory and Research for the Sociology of Education / ed. by J.G. Richardson. – New York, 1983. – P.102-103.

¹¹⁴ Bourdieu, P. Forms of Capital / P. Bourdieu // Handbook of Theory and Research for the Sociology of Education / ed. by J.G. Richardson. – New York, 1983. – P.249-250.

1.3. Методологические основы применения институционального подхода при исследовании социального капитала

Измерение социального капитала, как справедливо отмечают социологи, возможно только через *степень включенности* в те или иные сети, а также через институциональные характеристики самих этих сетей¹¹⁵. Признание тесной связи между институциональной средой общества и уровнем развития в нем социального капитала, во-первых, делает возможным корректное теоретико-методологическое осмысление такого общественного феномена, как «социальный капитал» и, во-вторых, требует в рамках заявленного нами предмета исследования предварительно определить, что же следует понимать под категориями «социальные институты» и «институциональные матрицы».

В настоящее время при исследовании институциональных матриц гносеологически перспективным представляется методологический подход, опирающийся на три исходных теоретических постулата. «Во-первых, она (*гипотеза об институциональных матрицах – авторы моногр.*) разрабатывается в рамках объективистской парадигмы, рассматривающей общество как объективную реальность, существующую вне и независимо от воли и желания конкретных субъектов и развивающуюся по собственным законам. Во-вторых, используется понятие базового института, представляющего собой глубинные, исторически устойчивые формы социальных связей, обеспечивающих интегрированность общества как единого целого. В-третьих, признается тезис триединства общества, при котором оно является одновременно и целостным, содержащим в себе основные подсистемы – экономику, политику, идеологию»¹¹⁶. Такой подход, допустимый при социологическом исследовании, недостаточен в рамках современной политэкономии.

Следует также подчеркнуть, что разграничение и обособление объективистской и субъективистской социальных парадигм обусловлено как объективными, так и субъективными причинами.

¹¹⁵ Радаев, В. В. Новый институциональный подход и деформализация правил в российской экономике / В. В. Радаев // Экономическая социология: новые подходы к институциональному и сетевому анализу / сост. и науч. ред. В. В. Радаев. – М., 2002. – С. 169-172.

¹¹⁶ Кирдина, С. Г. Институциональные матрицы и развитие России / С. Г. Кирдина. – Новосибирск, 2001. – С. 26-27.

«С одной стороны, такое разделение позиций отражает реальное устройство общества, в котором представлены как системные, образующие его устойчивые структуры, так и деятельность социальных субъектов, взаимодействующих между собой в рамках таких структур. С другой стороны, проявление двух названных позиций базируется на особенностях познающих общество субъектов, т. е. ученых, склонных больше либо к восприятию неизменной, структурной, либо постоянно меняющейся, деятельностной стороны человеческой истории»¹¹⁷. Эти особенности научного мышления были раскрыты в трудах А. Маслоу, который отмечал преобладание у ученых склонности либо к аналитическому, либо к синтетическому способу построения концепций¹¹⁸. «В соответствии с этим Маслоу выделял и два направления в научном труде, на одном полюсе которого преобладает изучение реального, живого, человеческого, а на другом идеального, «бесчеловечного» (*общечеловеческого – авторы моногр.*), скрытого»¹¹⁹. Следует отметить, что если с точки зрения анализа социальных явлений, протекающих в относительно обособленных социальных системах (исследуемых, прежде всего, в рамках микросоциологии), такое противопоставление правомерно, то при политэкономическом анализе оно неизбежно будет приводить в научных трудах либо к фактическому игнорированию наличия в обществе людей (субъектов) при последовательно объективистском подходе, либо к отказу от рассмотрения объективных связей и отношений, идеализации и индивидуализации общественных структур.

По нашему мнению, для создания целостной социальной парадигмы, описывающей закономерности развития экономической системы общества с учетом возрастающей роли социального капитала (исходя из методологических требований, предъявляемых современной политической экономией), необходимо по-новому сформулировать гипотезу об институциональных матрицах. Во-первых, эта гипотеза разрабатывается в рамках объективистской парадигмы, рассматривающей об-

¹¹⁷ Кирдина, С. Г. Институциональные матрицы и развитие России / С. Г. Кирдина, – Новосибирск, 2001. – С. 35.

¹¹⁸ Маслоу, А. Новые рубежи человеческой природы / А. Маслоу. – М., 1999. – С. 67-72.

¹¹⁹ Кирдина, С. Г. Институциональные матрицы и развитие России / С. Г. Кирдина, – Новосибирск, 2001. – С. 35.

щество как объективную реальность, существующую вне и независимо от воли и желания конкретных субъектов и развивающуюся по собственным законам. Во-вторых, при этом используется субъектный (но не субъективный) подход, рассматривающий все социально-экономические отношения в обществе через их персонификацию, т. е. в неразрывной связи с социально-экономическими субъектами разной степени интегрированности. В-третьих, применяется понятие базового института, представляющего собой глубинные, исторически устойчивые формы социальных и социально-экономических связей, обеспечивающих интегрированность общества как единого целого. В-четвертых, признается тезис триединства общества, при котором оно является одновременно и целостным, содержащим в себе основные подсистемы: экономику, политику, идеологию. В-пятых, утверждается единство общественно-экономической формации, которая «представляет собой пространственно и социально ограниченную целостную материально-общественную систему, функциональное назначение которой состоит в обеспечении совместной жизни людей в единстве всех ее сторон»¹²⁰, и включает в себя сферы: материальное производство, производство человека, социальное производство и духовное производство.

Следует отметить, что в настоящее время в обществоведении и, в частности, в социологии, «несмотря на попытки построения социологами интегративного подхода, объединяющего объективистскую и субъективистскую парадигмы, каждая из них существует и развивается относительно самостоятельно, опираясь на свойственную ей методологическую позицию принципиальной устойчивости или изменчивости общества, а также соответствующую систему понятий, – как справедливо отмечает С. Г. Кирдина. – Постепенно преодолеваемое противостояние между социологами, работающими в рамках объективистской и субъективистской парадигм, не снимает, тем не менее, противоречивости их выводов, получаемых при изучении одних и тех же социальных ситуаций... Поэтому зачастую исследователи обосновывают и прогнозируют прямо противоположные траектории развития и социальных изме-

¹²⁰ Герасимов, Н. В. Экономическая система общества: генезис, структура, развитие / Н. В. Герасимов. – Минск, 1991. – С. 6.

нений»¹²¹. Похожее наблюдается и в современной экономической теории, когда представители различных экономических специальностей и школ на основании проводимого ими мониторинга национальных экономик зачастую получают прямо противоположные выводы. Преодолеть это возможно только, во-первых, путем усиления методологической (политэкономической) составляющей в исследованиях всех экономических специальностей и, во-вторых, в возвращении в экономическую теорию живого человека со сложной системой мотиваций и социально-экономических интересов. В таком случае объектные и субъектные экономические отношения и структуры будут рассматриваться как взаимодополняющие.

Начиная со второй половины 90-х гг. прошлого века в российском обществоведении началось осознание необходимости методологического прорыва в исследовании социальных явлений, связанного, прежде всего, с преодолением относительной ограниченности объективистской и субъективистской социальных парадигм. Так, С. Г. Кирдина следующим образом ставит этот вопрос: «Возможно ли методологически корректное разрешение этой дилеммы (*ограниченности объективистской и субъективистской социальных парадигм – авторы моногр.*)? Существуют ли связи причинного характера между институциональной и социально-групповой структурами общества? Каковы пределы их влияния друг на друга? В каком соотношении находятся институциональная система и социально-групповая структура общества? И если допускается наличие связей причинного характера между ними, почему до сих пор не удается эти связи четко, на строгом понятийном уровне обозначить и проанализировать?»¹²². В рамках белорусской экономической теории С. Ю. Солодовников в свое время касался проблем, непосредственно соприкасающихся с заявленной С. Г. Кирдиной проблематикой, в частности при формулировании авторской концепции трансформации социально-классовой структуры общества Республики Беларусь и теоретико-методологического обоснования государственной экономической политики по реализации этой концеп-

¹²¹ Кирдина, С. Г. Институциональные матрицы и развитие России / С. Г. Кирдина., – Новосибирск, 2001. – С. 37-38.

¹²² Кирдина, С. Г. Институциональные матрицы и развитие России / С. Г. Кирдина., – Новосибирск, 2001. – С. 37-38.

ции. Были разработаны, во-первых, модель экономической обусловленности социально-классовой дифференциации современного общества, отличающаяся авторским блоком, определяющим социальный статус человека через его место в системе трудовых отношений и во взаимосвязи с системами отношений собственности, потребностей и социально-экономического определения поведения субъектов и, во-вторых, комплекс предложений по целенаправленному формированию государством социально-классовой структуры общества на основе создания приоритетно стимулирующих условий для развития классов: интеллектуалов, менеджеров, управленцев, качественного изменения классов: рабочих и крестьянства с целью роста их профессионализма и адаптации к новым постиндустриальным технологиям, класса служащих силовых структур в направлении сокращения их численности и роста профессионализма, а также создание соответствующей этой структуре правовой базы, в том числе защиту социально-экономических интересов детей и учащейся молодежи, сокращению деклассированных групп, что будет способствовать экономическому росту и устойчивому развитию страны¹²³. На сегодняшний день многие из уже имеющихся у нас методологических наработок, в частности разработанный понятийный аппарат, могут быть эффективно применены при раскрытии методологических проблем персонификации институциональных матриц и роста продукционного эффекта социального капитала.

При дальнейшем рассмотрении институциональных матриц, исходя из специфики предмета политической экономии («политическая экономия – наука, изучающая отношения между социальными субъектами, включенными в единый, относительно устойчивый, организационно оформленный материально-общественный комплекс, в пределах которого осуществляется внутренне взаимосвязанное производство, присвоение и социально значимое потребление материальных средств и благ для обеспечения физической жизни общества, а также для создания материальной базы всех сфер общественной жизни. Политическая экономия исследует законы, управляющие развитием экономической системы, а также рассмат-

¹²³ Солодовников, С. Ю. Экономическая обусловленность эволюции социально-классовой структуры общества переходного периода / С. Ю. Солодовников. – Минск, 1999.

ривает названные системы в различные исторические периоды и эпохи»)¹²⁴, основное внимание следует уделять постижению устойчивых, существующих как рамки для социально-экономического поведения, глубинных институциональных структур, становление которых обусловлено материальными условиями возникновения и развития общества. При этом нельзя игнорировать персонификацию институциональной матрицы, т. е. социально-экономических и социальных субъектов, выступающих носителями (воплощением) социального капитала. Это означает, что выработанная методология позволит ученым-экономистам ответить на вопросы о том, могут ли социально-экономические субъекты воздействовать и как воздействуют на институциональную структуру, как в свою очередь институциональная структура формирует экономическую систему, социальный капитал и социально-классовую структуру общества.

Мы считаем целесообразным использовать подход, сформулированный С. Г. Кирдиной для тех случаев, когда в научном исследовании институциональные структуры «обладают приоритетом – онтологическим и методологическим – перед авторами. Исследование в этом случае направлено на изучение институциональной структуры, сложившейся исторически и определяющей социальные отношения и взаимодействия социальных групп как внешний по отношению к ним фактор. В отличие от теорий старого и нового позитивизма теория институциональных матриц продолжает тем самым традиции материалистической диалектики в познании общества, точнее, исторического материализма, одной из центральных идей которого являлось изучение необходимых общественных отношений, складывающихся вне зависимости от воли и желания людей»¹²⁵. При этом институты понимаются «в их глубинном смысле, как системы определенных и неизбежных связей между членами общества, обусловленные внешними условиями выживания социума. Тем самым институты образуют своеобразный скелет общества,

¹²⁴ Солодовников, С. Ю. Политическая экономия / С. Ю. Солодовников // Большой энциклопедический словарь: философия, социология, религия, эзотеризм, политэкономия / главн. науч. ред. и сост. С. Ю. Солодовников. – Минск, 2002. – С. 634.

¹²⁵ Кирдина, С. Г. Институциональные матрицы и развитие России / С. Г. Кирдина. – Новосибирск, 2001. – С. 39-40.

обеспечивающий его историческую устойчивость и воспроизводство как социальной целостности»¹²⁶.

Вместе с тем, следует подчеркнуть, что в данном контексте изучение институциональных матриц при помощи исследования «необходимых общественных отношений, складывающихся вне зависимости от воли и желания людей» не означает, что в своей дальнейшей работе нами не будут приниматься во внимание человеческие мотивы, потребности и интересы. Однако названный тезис подчеркивает объективный (а не субъективный) характер субъектного социально-экономического поведения, что, как мы уже подчеркивали ранее, позволяет говорить об обусловленности субъектного поведения объективными и субъективными факторами. В приведенной выше цитате С. Г. Кирдиной, таким образом, была допущена небольшая методологическая неточность, обусловленная тем, что в ее работе отсутствует четкое разграничение понятий «субъективное» и «субъектное». В рамках политэкономического исследования персонификации институциональных матриц на первое место выступают сущностные, неслучайные, регулярно повторяющиеся (т. е. носящие прежде всего объективный характер) межсубъектные отношения, адекватно описываемые категорией «социально-классовая структура общества». Несущностные, случайные, эпизодические межсубъектные (т. е. синергетические) отношения в экономической теории учитываются лишь в той степени, в какой они могут повлиять на динамику социально-классовой структуры. Для описания этого процесса правомерно использовать категорию «социально-классовая организация общества».

В настоящее время многими русскоязычными авторами справедливо выделяются две крупные тенденции в рассмотрении институтов. Первая тенденция заключается в том, что институты становятся объектом все большего числа общественных наук. Вместе с тем «до середины XIX в. институты изучались в основном правоведами и понимались как сугубо юридические установления. На рубеже XIX-XX в. институты были включены в предмет возникшей в за-

¹²⁶ Кирдина, С. Г. Институциональные матрицы и развитие России / С. Г. Кирдина, – Новосибирск, 2001. – С. 40.

падноевропейских странах социологии»¹²⁷. Э. Дюркгейм, например, рассматривал институты как определенные способы действий и суждений, существующие в обществе вне и независимо от отдельно взятого индивидуума¹²⁸.

В 20-х гг. прошлого века социальные институты попадают в поле зрения ученых-экономистов, что нашло свое выражение в формировании институционального направления в политэкономии (Т. Веблена, Дж. Коммонса, Дж. М. Кларка, У. Митчела, У. Гамильтона и др.), когда институты стали рассматриваться как образцы и нормы поведения¹²⁹, привычки мышления¹³⁰, оказывающие влияние на выбор стратегий экономического поведения наряду с мотивацией рационального экономического выбора. Неинституциональное направление, активно заявившее о себе в конце XX в. придало категории экономической (социально-экономической) институт более широкий смысл, предложив рассматривать институты, как важнейшие факторы субъектных экономических взаимодействий. Так, согласно хрестоматийному определению Д. Норта, институты – это «правила игры» в обществе, которые организуют взаимоотношения между людьми и структурируют стимулы обмена во всех его сферах – политике, социальной сфере или экономике¹³¹. Современная западная социология придерживается аналогичных подходов, рассматривая институт как «устойчивый комплекс формальных и неформальных правил, принципов, норм, установок, регулирующих различные сферы человеческой деятельности»¹³². При этом их отличие от институциональной экономики заключается в акцентировании внимания на значении института для организации системы

¹²⁷ Кирдина, С. Г. Институциональные матрицы и развитие России / С. Г. Кирдина. – Новосибирск, 2001. – С. 41.

¹²⁸ Дюркгейм, Э. Социология. Ее предмет, метод, предназначение / Э. Дюркгейм. – М., 1995. – С. 20.

¹²⁹ Селигмен, Б. Основные течения современной экономической мысли / Б. Селигмен. – М., 1968. – С. 89-104.

¹³⁰ Веблен, Т. Теория праздного класса / Т. Веблен. – М., 1984. – С. 104.

¹³¹ Норт, Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики / Д. Норт. – М., 1997. – С. 16.

¹³² Современная западная социология / Словарь. – М.: Политиздат, 1990. – С. 117.

ролей и статусов, образующих социальную систему¹³³. В настоящее время институциональные исследования развиваются также в экономической истории, культурологии, антропологии и т. д.

Вторая тенденция в изучении институтов, тесно связанная с первой, – это дальнейшая разработка и углубление понятия «институт», что обусловлено расширением междисциплинарных подходов в институциональных исследованиях. «В изучении институтов все более очевидным становится, – отмечает С. Г. Кирдина, – движение вглубь, от тех феноменов, которые лежат на поверхности, к поиску лежащих за ними сущностей, к рассмотрению институтов как характеристик внутреннего устройства, предопределяющих закономерности развития общества и обеспечивающих его целостность»¹³⁴. Эта тенденция отражает общие закономерности современных обществоведческих исследований, которые заключаются в усилении (и признании этого наиболее крупными учеными) эвристического значения междисциплинарных подходов и исследований. По сути дела сегодня ни одно экономическое исследование, претендующее на постижение закономерностей развития экономической системы общества, международных социально-экономических отношений, национальных экономических моделей и т. д., не может претендовать на истинность, если наряду с макроэкономическими исследованиями (и иными чисто «экономическими» подходами) не использует последние достижения социальной истории, философии, социологии, политологии и т. д.

В последние двадцать лет социально-экономические и экономические институты начинают активно исследоваться российскими и белорусскими экономистами. Первоначально категория института заимствуется ими напрямую из новой институциональной экономической теории и выступает одним из методологических средств изучения рыночных преобразований. Однако достаточно быстро возникает необходимость осмысления и уточнения институционального подхода применительно к анализу отечественных проблем. Успешным примером этому могут служить, в частности, ра-

¹³³ Кирдина, С. Г. Институциональные матрицы и развитие России / С. Г. Кирдина. – Новосибирск, 2001. – С. 42.

¹³⁴ Кирдина, С. Г. Институциональные матрицы и развитие России / С. Г. Кирдина. – Новосибирск, 2001. – С. 42.

боты В. Л. Тамбовцева^{135, 136}. В данной работе, на наш взгляд, нет необходимости подробно останавливаться на истории этого уточнения, хотя она, безусловно, являет собой иллюстрацию гносеологически интересных попыток (в ряде случаев достаточно успешных) последовательного теоретического осмысления целым рядом наук одного социального феномена, что потребовало от добросовестных исследователей применения междисциплинарных подходов, способствующих существенному прогрессу обществоведческой методологии.

В дальнейшем в качестве общего определения социального института нами будет использоваться удачная дефиниция, изложенная в книге «Большой энциклопедический словарь: философия, социология, религия, эзотеризм, политэкономия», где под названным институтом понимается «относительно устойчивая форма организации социальной жизни, обеспечивающая устойчивость связей и отношений в рамках общества. Социальный институт следует отличать от конкретных организаций и социальных групп... Основные функции, которые выполняет социальный институт: 1) создает возможность членам этого института удовлетворять свои потребности и интересы; 2) регулирует действия членов общества в рамках социальных отношений; 3) обеспечивает устойчивость общественной жизни; 4) обеспечивает интеграцию стремлений, действий и интересов индивидов; 5) осуществляет социальный контроль. Деятельность социального института определяется: 1) набором специфических социальных норм, регулирующих соответствующие типы поведения; 2) интеграцией его в социально-политическую, идеологическую, ценностную структуры общества, что позволяет узаконить формально-правовую основу деятельности; 3) наличием материальных средств и условий, обеспечивающих успешное выполнение нормативных предложений и осуществление социального контроля. Социальные институты могут быть охарактеризованы не только с точки зрения их формальной структуры, но и содержательно, с позиции анализа их деятельности. Социальный институт –

¹³⁵ Тамбовцев, В. Л. Экономическая политика для российской экономики / В. Л. Тамбовцев // Общество и экономика. – 1996. – № 5.

¹³⁶ Тамбовцев, В. Л. Институциональные изменения в российской экономике / В. Л. Тамбовцев // Общественные науки и современность. – 1999. – № 4.

это не только совокупность лиц, учреждений, снабженных определенными материальными средствами, системой санкций и осуществляющих конкретную общественную функцию»¹³⁷.

В настоящее время установлено, что успешное функционирование социальных институтов связано с наличием в их рамках целостной системы стандартов поведения конкретных индивидов в типичных ситуациях. Эти стандарты поведения закрепляются в обычаях, традициях, правовых нормах, степени социального доверия и т. д. «В ходе практики возникают определенные виды социальной активности, причем правовые и социальные нормы, регулирующие эту деятельность, концентрируются в определенную легитимированную и санкционированную систему, обеспечивающую в дальнейшем этот вид социальной деятельности. Такой системой и служит социальный институт. В зависимости от сферы действия и функций институты подразделяются на: а) реляционные, определяющие ролевую структуру общества в системе отношений; б) регулятивные, определяющие допустимые рамки независимых по отношению к нормам общества действий во имя личных целей и санкции, карающие за выход за эти рамки (сюда относятся все механизмы социального контроля); в) культурные, связанные с идеологией, религией, искусством и т. д.; г) интегративные, связанные с социальными ролями, ответственными за обеспечение интересов социальной общности как целого»¹³⁸. При таком подходе развитие социальной системы может быть сведено к эволюции социальных институтов и субъектов, их персонифицирующих. Следует согласиться с замечанием С. Г. Кирдиной, что «с точки зрения объективистской парадигмы и системного подхода, при котором исследования направлены на выявление институциональной структуры, определяющей характер и направленность взаимодействия социальных групп, основная задача состоит в выявлении стабильной составляющей институтов. Поэтому теория институциональных матриц трактует институты – они названы базовыми – как глубин-

¹³⁷ Большой энциклопедический словарь: философия, социология, религия, эзотеризм, политэкономия / главн. науч. ред. и сост. С.Ю. Солодовников. – Минск, 2002. – С. 786.

¹³⁸ Большой энциклопедический словарь: философия, социология, религия, эзотеризм, политэкономия. – С. 786.

ные, исторически устойчивые в постоянно воспроизводящихся *социальные отношения* (выделено нами. – авторы моногр.), обеспечивающие интегрированность разных типов обществ.

Базовые институты представляют собой исторические инварианты, которые позволяют обществу выживать и развиваться, сохраняя свою самодостаточность и целостность в ходе исторической эволюции, независимо от воли и желания конкретных социальных субъектов»¹³⁹. Названная трактовка социальных институтов соответствует подходу, разработанному еще Т. Вебленом, который отмечал, что «сами институты – не только результат процесса отбора и приспособления, который формирует преобладающие ... духовные качества и способности; они в то же время представляют собой особые формы жизни и человеческих отношений, а потому являются, в свою очередь, важнейшими факторами отбора»¹⁴⁰. Основу любого социума составляют базовые институты, которые «образуют остов, скелет общества»¹⁴¹ и «задают наиболее общие характеристики социальных ситуаций, определяют направленность коллективных и индивидуальных человеческих действий»¹⁴², т. е. регулируют основные сферы общества и представляют собой «устойчивую структуру, «стягивающую» основные подсистемы общества в целостное образование, не позволяющую обществу распасться»¹⁴³. Эти институты возникают естественноисторическим образом и обладают значительной устойчивостью, в том числе и к изменениям внешней среды.

В свою очередь «институциональная матрица – это форма общественной интеграции в основных сферах жизнедеятельности социума – экономике, политике и идеологии»¹⁴⁴. Для современных институциональных подходов в экономической теории характерно признание важности эндогенных факторов (в том числе и технико-

¹³⁹ Кирдина, С. Г. Институциональные матрицы и развитие России / С. Г. Кирдина. – Новосибирск, 2001. – С. 47.

¹⁴⁰ Veblen, T. Theory of the Leisure class / T. Veblen. – New York, 1899. – P. 188.

¹⁴¹ Кирдина, С. Г. Институциональные матрицы и развитие России / С. Г. Кирдина. – Новосибирск, 2001. – С. 48.

¹⁴² Кирдина, С. Г. Институциональные матрицы и развитие России / С. Г. Кирдина. – Новосибирск, 2001. – С. 48.

¹⁴³ Кирдина, С. Г. Институциональные матрицы и развитие России / С. Г. Кирдина. – Новосибирск, 2001. – С. 60.

¹⁴⁴ Кирдина, С. Г. Институциональные матрицы и развитие России / С. Г. Кирдина. – Новосибирск, 2001. – С. 60.

технологического) для формирования институциональных структур и, соответственно, экономических систем общества. Вместе с тем, несмотря на то, что научная традиция рассмотрения материально-технической среды, как важнейшего фактора, обуславливающего границы возможных трансформаций общества, восходит еще к К. Марксу и Ф. Энгельсу, в современной экономике нет четкого представления о механизмах этого ограничения. Здесь, на наш взгляд, следует отметить, что помимо собственно гносеологических сложностей, естественно возникающих при исследовании этого вопроса, так же возникают проблемы присутствия в научном сообществе откровенно ангажированных «научных» работ, посвященных безоговорочной апологетике западной экономической модели развития и быстрых («шоковых») путей «успешного» перехода к ней. Поскольку последние направлены на обслуживание (создание благоприятных условий реализации) определенных монопольных социально-экономических интересов, а не на раскрытие сущности социально-экономических явлений, то в данной монографии они рассматриваться не будут.

На сегодняшний день следует признать перспективным подход к рассмотрению влияния технико-технологической структуры общества на институциональную через использование понятий коммунальной и некоммунальной материально-технологической среды. Впервые гипотеза об определяющем, решающем влиянии коммунальной и некоммунальной материально-технологической среды на тип институциональной структуры общества была высказана в 1996 г.¹⁴⁵ и впоследствии успешно развита в трудах С. Г. Кирдиной. В качестве одного из основных постулатов этой гипотезы выступает предположение, «что коммунальная среда формирует соответствующие экономические институты и определяет не рыночный, а раздаточный характер хозяйственной системы, в то время как некоммунальная среда обуславливает становление институтов рынка, или обмена»¹⁴⁶. При этом С. Г. Кирдиной подчеркивается, что «коммунальность (или некоммунальность) материальной среды яв-

¹⁴⁵ Бессонова, О. Э. Рыночный эксперимент в раздаточной экономике России / О. Э. Бессонова, С. Г. Кирдина, Р. О'Салливан. – Новосибирск, 1996. – С. 22-24.

¹⁴⁶ Кирдина, С. Г. Институциональные матрицы и развитие России / С. Г. Кирдина, – Новосибирск, 2001. – С. 80.

ляется не столько внутренне ей присущим, сколько общественным свойством, т. е. проявляющимся в ходе взаимодействия общества с этой средой. Сами по себе природные условия или технологические комплексы не реализуют названных общественных свойств, они проявляют, выражают или приобретают их в процессе вовлечения в хозяйственный оборот и социальную жизнь... Коммунальность материально-технологической среды подразумевает ее целостность, неразрывность связей между элементами, ее представление как единого целого, состоящего под общим управлением. Изначально коммунальность производственной среды определяется хозяйственным ландшафтом – исторически первичным условием производства. Население начинает вовлекать его в хозяйственный оборот. Но среда сопротивляется усилиям одиночек, заставляя людей объединяться уже на стадии организации производственного процесса. Необходимость объединения задается, как правило, применяемой технологией, которая оказывается конкурентно-способной по сравнению с технологиями индивидуального производства. Так действует закон экономики трансакционных издержек (выделено нами – авторы моногр.), который, в конечном счете, определяет формирование соответствующих экономических, политических и идеологических институтов»¹⁴⁷. При этом, как справедливо отмечает названный автор, коммунальная среда может функционировать только в форме чисто общественного блага, которое не может быть разделено на единицы потребления и продано (потреблено) по частям»¹⁴⁸.

Некоммунальность материально-технологической среды «означает технологическую разобщенность, возможность обособленности важнейших элементов материальной инфраструктуры и связанную с этим возможность их самостоятельного функционирования и частного использования»¹⁴⁹, т. е. некоммунальная среда «разложима на отдельные, не связанные между собой элементы, она обладает свойством дисперсности и может существовать как совокуп-

¹⁴⁷ Кирдина, С. Г. Институциональные матрицы и развитие России / С. Г. Кирдина, – Новосибирск, 2001. – С. 80.

¹⁴⁸ Кирдина, С. Г. Институциональные матрицы и развитие России / С. Г. Кирдина, – Новосибирск, 2001. – С. 80.

¹⁴⁹ Кирдина, С. Г. Институциональные матрицы и развитие России / С. Г. Кирдина, – Новосибирск, 2001. – С. 80.

ность разрозненных, отдельных технологических объектов. В этом случае индивидум или семья способны самостоятельно, без кооперации с другими членами общества, вовлекать части некоммунальной среды в хозяйственное использование, поддерживать их эффективность и независимо распоряжаться полученными результатами. В этом случае главной функцией складывающихся институтов государства является *обеспечение взаимодействия между обособленными хозяйствующими и социальными субъектами (выделено нами – авторы моногр.)*¹⁵⁰.

«Материально-технологическая и институциональная среда образуют, в конечном счете, – подчеркивает С. Г. Кирдина, – единую систему и положительно воздействуют друг на друга. Коммунальная среда, не поддающаяся расчленению, со временем приводит к относительному расширению роли государства, выражающего общий, коллективный интерес. Государство создает соответствующую систему управления во главе с Центром и определяет общие правила пользования коммунальной инфраструктурой для всех хозяйствующих субъектов. На каждом историческом этапе формируется соответствующая времени идеология, выражающая справедливость такого общественного порядка. В свою очередь, вновь создаваемые производственные объекты эволюционно воспроизводят коммунальные свойства и закрепляют на следующем историческом шаге вызванные ими институциональные особенности общественного устройства»¹⁵¹. Данная модель развития способствует преимущественной реализации уравнительных (коммуноцентрических), трудовых (продукционных) и собственно социальных (системных) социально-экономических интересов и затрудняет максимизацию монопольного (частно-группового) потребления. «В странах с некоммунальной материально-технологической средой, – как отмечается в литературе, – напротив, постоянно возрастает роль частных собственников в общественной жизни, что выражается в развитии системы соответствующих экономических и политических институтов

¹⁵⁰ Кирдина, С. Г. Институциональные матрицы и развитие России / С. Г. Кирдина. – Новосибирск, 2001. – С. 80.

¹⁵¹ Кирдина, С. Г. Институциональные матрицы и развитие России / С. Г. Кирдина. – Новосибирск, 2001. – С. 81.

и создании адекватных идеологических систем»¹⁵². Соответственно, в обозначенных выше странах экономическая система общества будет, прежде всего, детерминирована эгональными социально-экономическими интересами. Для социально-классовой структуры этих обществ (в их чистом виде) будет характерна сильная имущественная, объемно-правовая и статусная дифференциация между социальными классами. Изменение этой монополярной детерминации (т. е. построение социально-ориентированной рыночной экономики) как рефлексии на нарастание социальных антагонизмов в обществе в индустриально развитых странах Запада стало возможным, прежде всего, за счет эксплуатации других стран и народов.

Следует учитывать при рассмотрении процесса генезиса материально-технологической среды, как пишет С. Г. Кирдина, что «научно-технический прогресс и масштабная человеческая деятельность не в силах изменить анализируемое свойство материально-технологической среды, превратив ее из коммунальной в некоммунальную, или наоборот. Более того, можно видеть, что по мере развития государств присущая им изначально среда все больше проявляет себя и приобретает более масштабный характер. Так, например, если на заре российской истории коммунальность была характерна лишь для системы речных путей и сельского хозяйства, то сегодня коммунальными являются энергообеспечение предприятий, жилищное хозяйство городов, железнодорожные сети, трубопроводный транспорт и т. д. Опыт показывает, что со временем материально-технологическая среда все более воздействует на характер принимаемых организационных и управленческих решений, определяет институциональные технологии, которые затем в свою очередь закрепляют и усиливают свойственные материальной инфраструктуре коммунальные или некоммунальные черты»¹⁵³.

Скорее всего, для длительных исторических периодов заявленный принцип инертности «коммунальности (или некоммунальности) материально-технологической среды» не будет абсолютным, особенно если речь идет о смене экономико-технологических эпох,

¹⁵² Кирдина, С. Г. Институциональные матрицы и развитие России / С. Г. Кирдина. – Новосибирск, 2001. – С. 81.

¹⁵³ Кирдина, С. Г. Институциональные матрицы и развитие России / С. Г. Кирдина. – Новосибирск, 2001. – С. 81.

радикальном изменении ландшафтов и связанных с ним эволюций домостроительств и трудовых отношений. Вместе с тем, на наш взгляд, следует согласиться с С. Г. Кирдиной, отмечавшей такое интересное свойство коммунальности (или некоммунальности) материально-технологической среды, как высокая инертность, выражающаяся в относительной независимости от технико-технологических нововведений. Такой подход позволяет по-новому взглянуть как на роль самих институциональных матриц в эффективном (в том числе с низкими транзакционными издержками) экономическом отношении, так и на значение социально-классовой структуры (персонифицирующей институциональные отношения, объединяющей индивидов по их экономическим интересам и способам их оптимизации, а также дифференцирующей формы и способы потребления) в экономической системе общества. При последовательном применении этого принципа становится более очевидным ранее заявленным нами подход к моделированию в политэкономии социально-классовой структуры реальных социумов исходя из определяющей роли в возникновении и трансформации этой структуры места субъектов в трудовых отношениях.

Сегодня становится очевидным, что критерием успешности институциональных заимствований, «реvisions и обновления исходной институциональной среды, когда активизируется деятельность по приведению ее в соответствие с новыми условиями»,¹⁵⁴ является такое встраивание альтернативных форм в социально-экономическую систему общества, которое «не противоречит природе институциональной матрицы государства. Это означает, что при внедрении новых форм необходимо «сохранение опор», приоритета матричных институциональных структур, задающих направления эволюции страны»¹⁵⁵. На успешность (либо не успешность) этого встраивания будут оказывать влияние степень постижения объективных законов социального развития, понимание обществом негативных сторон существующей институциональной матрицы и стремление ослабить порождаемые этим объективные социально-

¹⁵⁴ Кирдина, С. Г. Институциональные матрицы и развитие России / С. Г. Кирдина. – Новосибирск, 2001. – С. 214.

¹⁵⁵ Кирдина, С. Г. Институциональные матрицы и развитие России / С. Г. Кирдина. – Новосибирск, 2001. – С. 215.

классовые антагонизмы, соотношение сил социальных классов, степень внешнего воздействия на социум и способность последнего его регулировать и т. д. В связи с этим можно предположить, что соединение в политэкономии социально-классового подхода и институционального моделирования будет способствовать дальнейшему возрождению этой науки как теоретико-методологической базы, способствующей адаптации всех экономических и социальных наук к объективным запросам структурных деформаций, характерных сегодня для большей части человечества.

Мы исходим из того, что функционирование любой общественной системы невозможно без наличия в ней людей, которые объективным образом объединяются в различные группы. Таким образом, понять общие закономерности функционирования и генезиса институциональных матриц невозможно без выяснения природы их персонификации. Персонификация же институциональных матриц происходит в социально-классовой структуре общества, образовании диссипативном и поэтому предопределяющим наряду со степенью коммунальности материально-технологической среды инертность этих матриц.

1.4. Теоретико-методологические основы исследования социального капитала в условиях глобализации

Поскольку в экономической теории длительное время человек, главный элемент экономических отношений, практически не изучался либо сводился лишь к экономическому индивиду с рациональным экономическим поведением, то проблемам классов, социального потенциала и формам его капитализации внимания практически не уделялось.

В настоящее время в качестве первой концептуальной проработки категории «социальный капитал», хотя само это понятие и ранее встречалось в научной литературе, справедливо признается публикация статьи Дж. Коулмана «Капитал социальный и человеческий». Следует согласиться с российским экономистом И. Е. Дискиным, что «без ознакомления с ней... довольно затруднительно прояснить, ответом на какие проблемы и вызовы экономической теории стала разработка концепции «социального капитала». В свою очередь проникновение в «теоретическую кухню» формирования концепции позволяет глубже понять не только теоретические, но и методологические посылки, без которых участие российских исследований

в развитии соответствующей теории будет существенно менее плодотворно»¹⁵⁶. При этом, исходя из требований, предъявляемых к современной социально-экономической гносеологии, на наш взгляд, следует попытаться дать внутренне не противоречивые определения понятий, использованных Дж. Коулманом при выработке парадигмы социального капитала, как продуктивной интеграции традиционных экономических концепций с социологическими и политологическими построениями. «Такая интеграция, – подчеркивает И. Е. Дискин, – оказалась одним из приоритетных направлений развития экономической теории. Достаточно указать, что в последние годы Нобелевские премии по экономике присуждаются ученым, работающим на стыке экономики и социологии (рациональный выбор и этические элементы, микроэкономика). Вполне отчетливо прослеживаются взаимосвязи «социального капитала», с одной стороны, и институциональной и эволюционной экономикой – с другой. В многочисленных последующих работах, посвященных развитию концепции «социального капитала», эти взаимосвязи получили свое развитие. По существу, «социальный капитал» сегодня прочно встроены в структуру институционального подхода»¹⁵⁷.

Перед тем как приступить к раскрытию понятия социального капитала в статье «Капитал социальный и человеческий» Дж. Коулман отмечает, что «существуют два научных направления, описывающих и объясняющих социальное поведение. Первое, характерное для большинства социологов, рассматривает актора как социализированный элемент, а его поведение – управляемое социальными нормами, правилами и обязательствами... Для представителей другого направления, включающих большинство экономистов, характерен подход к акторам (*в данном контексте это синоним понятия субъекты – авторы моногр.*) как к лицам,

¹⁵⁶ Дискин, И. Е. Предисловие к статье Дж. Коулмана «Капитал социальный и человеческий» / И. Е. Дискин // *Общественные науки и современность*. – 2001. – № 3. – С. 121.

¹⁵⁷ Дискин, И. Е. Предисловие к статье Дж. Коулмана «Капитал социальный и человеческий» / И. Е. Дискин // *Общественные науки и современность*. – 2001. – № 3. – С. 121.

принимающим самостоятельные решения и действующим независимо, руководствуясь собственными интересами»¹⁵⁸.

В связи со сказанным отметим, что, по нашему мнению, под социально-экономическим субъектом следует понимать индивида (или группу индивидов), персонифицирующего определенные социальные и экономические функции, обладающего специфическими потребностями и активностью по отношению к иным субъектам. Субъектность – это и есть способность проявлять активность, совершать действие и соответственно вступать в отношения. В любом реальном обществе названные субъекты дифференцируются по уровням субъектности (индивид, элементарная группа, куммулятивная группа и т. д.). Степень «субъектности» социально-экономических субъектов непосредственно зависит от уровня их агрегированности – чем больше степень агрегированности, тем меньше субъектных атрибутов. В современной западной социологии (этого подхода сегодня придерживаются и некоторые российские исследователи, например З. И. Калугина, Н. Н. Козлова, Н. М. Смирнова, В. А. Ядов) наряду с категорией «субъект» используется понятие «актор». Такой подход, базирующийся на непонимании того очевидного философского постулата, что любой биологически нормальный человек всегда является субъектом, приводит к тому, что эти исследователи «обоготворяют» субъектность, и наделяют ее только элитарные экономические группы общества. Для подтверждения правильности такой точки зрения ее сторонники вынуждены прибегать к чисто идеологическим аргументам. Так, Н. Н. Козлова и Н. М. Смирнова объясняют правильность введения понятия «актор» сменой парадигм социального знания. «Понятие «актор» наделяет людей, составляющих «массу», активностью. Именно их деятельность, наряду с «игрой» тех, кого определяют как субъекта, воздействует на результирующую социальную динамику. Термин «актор» оставляет широкий простор многообразию форм и степеней субъектности»¹⁵⁹. Индивид, по мнению Н. Н. Коз-

¹⁵⁸ Коулман, Дж. Капитал социальный и человеческий / Дж. Коулман // Общественные науки и современность. – 2001. – № 3. – С. 122.

¹⁵⁹ Калугина, З. И. Парадоксы аграрной реформы в России: социологический анализ трансформационных процессов / З. И. Калугина. – 2-е изд. – Новосибирск, 2001. – С. 45.

ловой и Н. М. Смирновой, может быть или не быть субъектом (*как это?* - авторы моногр.), но в любом случае он – актер, деятель¹⁶⁰. По В. А. Ядову, «частицы массы – не субъекты, но акторы»¹⁶¹.

В связи с тем, что оба выделяемых Дж. Коулманом научных направления, описывающих и объясняющих социальное поведение, «имеют серьезные недостатки»,¹⁶² то, по его мнению, необходимо «взять концептуальную основу одного направления и инкорпорировать в нее элементы другого, не нарушая общей структуры»¹⁶³. При этом названный автор преследовал гносеологическую цель, которая заключалась «в использовании экономических принципов рационального поведения в анализе социальных систем, при этом не ограничиваясь рассмотрением экономических систем и выполняя анализ таким образом, чтобы не выпадала социальная организация»¹⁶⁴.

«Концепция социального капитала, – отмечает далее Дж. Коулман, – инструмент, который помогает выполнить подобный анализ»¹⁶⁵. Далее он указывает, что «социальный капитал определяется своими функциями. Он включает в себя множество различных составляющих, которые характеризуются двумя общими свойствами: они, во-первых, состоят из нескольких социальных структур и, во-вторых, облегчают определенные действия акторов (*субъектов – авторы моногр.*) внутри структуры, будь то индивид или корпорация. Подобно другим формам капитала, социальный капитал продуктивен. Он способствует достижению определенных целей, добиться которых при его отсутствии невозможно. Подобно физическому и человеческому капиталу, социальный капитал не подпадает под строгую дефиницию, но он может обладать специфическими особенностями

¹⁶⁰ Козлова, Н. Н. Кризис классических методологий и современная познавательная ситуация / Н. Н. Козлова, Н. М. Смирнова // Социс. – 1995. – № 11.

¹⁶¹ Ядов, В. А. Настоящее и будущее теоретической социологии в России / В. А. Ядов // Социс. – 1995. – № 11.

¹⁶² Коулман, Дж. Капитал социальный и человеческий / Дж. Коулман // Общественные науки и современность. – 2001. – № 3. – С. 122.

¹⁶³ Коулман, Дж. Капитал социальный и человеческий / Дж. Коулман // Общественные науки и современность. – 2001. – № 3. – С. 123.

¹⁶⁴ Коулман, Дж. Капитал социальный и человеческий / Дж. Коулман // Общественные науки и современность. – 2001. – № 3. – С. 123.

¹⁶⁵ Коулман, Дж. Капитал социальный и человеческий / Дж. Коулман // Общественные науки и современность. – 2001. – № 3. – С. 123.

в определенных сферах. Данная форма социального капитала имеет свою ценность в упрощении определенных действий, которая может оказаться бесполезной или даже вредной для других»¹⁶⁶. В отличие от других форм капитала социальный капитал, пишет Дж. Коулман, «свойственен структуре связей между акторами (*субъектами – авторами моногр.*) и среди них. Это не зависит ни от самих акторов (*субъектов – авторами моногр.*), ни от средств производства. Более того, организации, преследующие определенные цели, могут быть акторами (так называемый корпоративный актор), так же, как и индивидами. Связи внутри корпоративных акторов (*субъектов – авторами моногр.*) также могут создавать для них социальный капитал (при этом наиболее известным примером является обмен информацией, которая позволяет устанавливать фиксированные цены в пределах одной отрасли)»¹⁶⁷.

Функциональное назначение социального капитала в экономической системе общества, в макро- и микроэкономических системах заключается в оптимизации (снижении транзакционных издержек) взаимодействия субъектов в процессе их хозяйственной деятельности. Социальный капитал еще менее осязаем, чем человеческий капитал, «поскольку он существует только во взаимоотношениях индивидов. Так же, как физический и человеческий капиталы, – подчеркивает Дж. Коулман, – социальный капитал облегчает производственную деятельность»¹⁶⁸. Как известно, всякое общество является сложным социальным агрегатом, состоящим из совокупности взаимодействующих субъектов, распадающихся не прямо на индивидов, а на две или большее число социальных общностей, которые уже в свою очередь разлагаются на индивидов. В основе выделения той или иной социальной структуры лежит функциональная или причинная связь взаимодействующих индивидов. В зависимости от степени интенсивности этой связи возникает возможность существования ряда структур в одной и той же совокупности людей. Ха-

¹⁶⁶ Коулман, Дж. Капитал социальный и человеческий / Дж. Коулман // Общественные науки и современность. – 2001. – № 3. – С. 124.

¹⁶⁷ Коулман, Дж. Капитал социальный и человеческий / Дж. Коулман // Общественные науки и современность. – 2001. – № 3. – С. 124.

¹⁶⁸ Коулман, Дж. Капитал социальный и человеческий / Дж. Коулман // Общественные науки и современность. – 2001. – № 3. – С. 126.

рактической связи будет показывать рядоположность и пересекающееся сосуществование социальных групп. «Степень интенсивности функциональной связи и ее характер, – пишет П. А. Сорокин, – такова основа возможности сосуществования ряда коллективных единств в одном и том же населении»¹⁶⁹. Далее он указывает, что социальная разновидность процессов взаимодействия или характер связей «влечет за собой многообразие коллективных единств, образуемых различно комбинирующимися индивидами – с одной стороны, с другой – принадлежность каждого индивида не к одному, а к ряду реальных совокупностей»¹⁷⁰. Именно это многообразие социально-экономических субъектов, порождаемое и воспроизводящееся существующими формами разделения труда, предопределяет следующее: во-первых, невозможность экономического (оптимального) согласования интересов разнообразных субъектов схожей и различной степени интегрированности без использования социального капитала; во-вторых, возможность негативного воздействия на эффективность функционирования экономической системы общества некоторых развитых форм социального капитала в ряде локальных экономических систем и субъектов (например, высокая степень доверия и взаимопонимания между руководством предприятий, совместно обеспечивающих основную долю производства продукции в той или иной отрасли делает возможным монопольное повышение ими цен на свою продукцию без юридического или иного формализованного оформления ими «картельных» соглашений) и, в-третьих, существование в современной социально-ориентированной рыночной экономике механизмов согласования результатов функционирования различных форм социального капитала с целью создания наиболее благоприятных условий для усиления экономической жизнеспособности социума и для обеспечения максимально возможного для данного уровня общественного развития социального равенства.

Социальный ресурс (или потенциал), оформляющийся при определенных условиях в социальный капитал, возник на заре человеческой истории вместе с развитием трудовых отношений, возникновением и углублением разделения труда и порождаемой этим социально-классовой дифференциацией индивидов. Поскольку существование

¹⁶⁹ Сорокин, П. А. Система социологии / П. А. Сорокин. – Пг., 1920. – Т. 2. – С. 18.

¹⁷⁰ Сорокин, П. А. Система социологии / П. А. Сорокин. – Пг., 1920. – Т. 2. – С. 18.

и развитие человеческого общества, обеспечение его материальной базы достижимо лишь на основе труда, постольку и значительное увеличение численности населения планеты и отдельных регионов за последние десять тысяч лет стало возможным за счет существенного повышения производительности общественного труда, что было обусловлено как инновационными способностями людей и углублением разделения труда, так и совершенствованием различных общественных механизмов согласования интересов все более разнообразных социальных и социально-классовых субъектов, в том числе и за счет развития человеческого капитала.

Труд представляет собой особый вид субъектно-предметных отношений, а также содержит в себе специфическую совокупность внутрисубъектных отношений. Трудовая деятельность человека представляет собой его целесообразную общественно необходимую и практически полезную производственную деятельность, направленную на обеспечение экономической жизнеспособности общества и его членов. При этом под жизнеспособностью (жизнеспособностью) понимается способность сохранять себя, развертывать и воспроизводить в реальных условиях^{171, 172}. Трудовые отношения – это «отношения, которые возникают и устанавливаются между субъектами в процессе трудовой деятельности при создании материальных средств и благ, а также услуг, необходимых для удовлетворения экономических потребностей и нужд общества и его членов с целью обеспечения их жизнеспособности»¹⁷³. Эффективное функционирование трудовых отношений невозможно без использования социального капитала. В свою очередь именно в процессе становления общества разделенного труда формировались такие важнейшие составляющие социального капитала, как обязательства, ожидания и надежность структуры; возможность получения информации с наименьшими издержками; существование норм (включающих в себя альтруистическое поведение в интересах социальной общности) и эффективных

¹⁷¹ Герасимов, Н. В. Экономическая система общества: генезис, структура, развитие / Н. В. Герасимов. – Минск, 1991. – С. 290-315.

¹⁷² Морова, А. П. Социальная политика в сфере трудовых отношений / А. П. Морова. – Минск, 2000. – С. 7.

¹⁷³ Морова, А. П. Социальная политика в сфере трудовых отношений / А. П. Морова. – Минск, 2000. – С. 8.

санкций; относительная замкнутость и апроприативность (способность кумулятивной или элементарной социальной группы, первоначально созданной для одних целей или сформировавшейся для оптимизации своих социально-экономических интересов в определенных условиях, по мере выполнения этих целей и (или) изменения условий трансформироваться в группу, преследующую другие цели).

Как известно, важнейшими составляющими трудовых отношений (видовыми группами) являются функционально-технологический способ соединения рабочей силы со средствами производства, разделение и кооперация труда, перемена труда¹⁷⁴. Основными видами трудовых отношений являются общественное разделение и кооперация, а применительно к нашему исследованию – это, прежде всего, качественные различия в общественном разделении и кооперации труда.

Под разделением труда в экономической литературе традиционно понимается исторически определенная качественная дифференциация трудовой деятельности, приводящая к обособлению и существованию различных ее видов. Иначе говоря, разделение труда предполагает, во-первых, наличие различных видов деятельности и персонификацию труда, во-вторых, производство законченных продуктов относительно обособленными субъектами и, в-третьих, потребность у одних субъектов в продуктах деятельности других субъектов. Под кооперацией труда понимается форма организации труда, обеспечивающая согласованность совместных действий работников в процессе производства. Необходимость такого согласования вытекает из качественной дифференциации трудовой деятельности. Рассмотрение разделения труда предполагает одновременное рассмотрение кооперации труда, так как первое никогда не существует без второго.

Под качественными различиями в общественном разделении труда нами понимаются такие различия в общественном разделении труда, которые, проистекая из занятия индивидами отличного места в системе общественного производства с вытекающими из этого их различными функциональными возможностями и с более или менее жестким персонифицированным закреплением за субъектами данного места, обуславливают их неодинаковую степень участия

¹⁷⁴ Характер, структура и факторы формирования экономических отношений / Л. П. Васюченко [и др]. – Минск, 1992. – С. 26.

(и различные возможности для этого) в организации и управлении общественным производством. Это предопределяет несхожесть условий у индивидов для развития своих интеллектуальных и физических способностей, неодинаковые размеры получаемых благ и отличные источники их получения, что ведет к существованию у различных общественных групп специфических мотивов и целей, а также накладывает значительный отпечаток на степень развития их сознания и на формирование их психологии. При этом в различных профессиональных группах устанавливаются и развиваются отношения, определяемые нами выше через понятие «социальный капитал». В свою очередь эти отношения, складывающиеся внутри общественных групп, способствуют более эффективной реализации их специфических мотивов, целей и формируют устойчивые различия в их сознании и психологии. Как результат этого начинает проявляться еще одно специфическое свойство социального капитала, а именно то, что его совокупное количество в обществе не является суммой «социальных капиталов» всех его субъектов. Это происходит не только потому, что существуют некоторые проявления социального капитала только на уровне всего социума, но и по той причине, что социальный капитал социально-классовыми субъектами может использоваться (и используется) не только на благо всего общества, но и с целью эгональной оптимизации своей социально-экономической жизненности, что вступает в противоречие с интересами других классов и групп, государства и социума. В социальных системах с сильными социально-классовыми антагонизмами и перекошенной социально-классовой структурой (высокая степень дифференциации между субъектами в имущественной, объемно-правой, профессиональной структурах) это будет приводить к использованию социального капитала, накопленного внутри социальных классов, прежде всего для классовой борьбы, что будет значительно снижать действие социального капитала на уровне общества и понижать продукционный эффект от функционирования национальной экономической системы.

Качественные различия в общественном разделении труда проявляются в профессиональном и квалификационном разделении труда. В первом случае – это качественная дифференциация отличных видов человеческой деятельности (т. е. деление на отдельные профессии), а во втором – это качественная дифференциация внутри одного вида

деятельности в соответствии со степенью развития у индивида производственных навыков и сложностью выполняемых им работ.

Для выяснения роли качественных различий в общественном разделении труда в возникновении и функционировании социального капитала необходимо в разделении труда условно выделять его две стороны: материально-вещественную и собственно общественную (социальную). Материально-вещественная сторона разделения труда представляет собой специализированные средства производства, которыми человек осуществляет свое активное воздействие на природу. Социальная сторона общественного разделения труда представляет собой персонификацию его материально-вещественной стороны (т. е. социально-субъектное отражение процесса соединения со специализированными средствами производства индивида, обладающего соответствующими способностями для их производственного потребления). Взаимосвязь и неразрывность этих сторон очевидна, так как общественное разделение труда всегда имеет какое-то материально-вещественное выражение и оно, как и любое социальное явление, всегда персонифицировано.

Для разрешения задачи, поставленной в данном исследовании, наряду с выделением двух сторон общественного разделения труда необходимо, выделение следующих его видов: технологического и социального. Изначально под технологическим разделением труда будем понимать такую систему общественного разделения труда, которая складывается в результате дифференциации трудовой деятельности, исходя из чисто (только) технологической структуры производственного процесса. Сразу оговоримся, что чисто технологического разделения труда не бывает (как, впрочем, и любых других чистых экономических отношений – это научная абстракция), на него всегда оказывают влияние социальные условия.

Труд с технологической стороны – это целесообразная деятельность человека, в процессе которой он при помощи определенных орудий труда воздействует на природу и использует ее для создания потребительных стоимостей. Труд, как естественное вечное условие человеческой жизни, не зависит от какой бы то ни было ее формы, а, напротив, одинаково общ всем ее социальным формам, т. е. эта сторона труда сама по себе еще не выражает социально-экономических отношений людей. Данный вид разделения труда должен изменяться сразу же с изменением технологии производства

и быть всегда адекватным последней. Технологическое разделение труда неминуемо влечет за собой технологическое взаимодополнение (кооперацию) индивидов, которое связывает различных субъектов разделения труда на основе технологических потребностей производственного процесса, исходя из выполняемых ими специфических производственных функций. Данные дифференциально-интегральные и координационно-субординационные процессы будут выступать в качестве атрибутивного фактора в образовании технологической системы производства.

Коллективные действия людей всегда требуют определенного управления ими (т. е. распределение трудовых условий в пространстве и времени, их координацию или сосредоточение в необходимых случаях, распределение наличных орудий труда и т. д.). Управление непосредственно связано с разделением и кооперацией труда, так как выделение самой функции управления есть выделение труда особого рода (управленческого, организаторского), которому противостоит исполнительный труд. В то же время управления требуют любые кооперативные действия индивидов.

Общепризнанно, что всякий совместный труд, осуществляемый в сравнительно крупном масштабе, нуждается в большей или меньшей степени в управлении, которое устанавливает согласованность между индивидуальными работами и выполняет общие функции, возникающие из движения ее самостоятельных органов. Поэтому в технологическом разделении труда целесообразно выделение в качестве одной из его форм организационно-управленческой, которая будет определяться как технологической основой для производства (или иначе технологическим разделением труда), так и исторически специфической, обусловленной традициями и обычаями, системой его организации и управления. Иными словами, генетически организационно-управленческое разделение труда произрастает на чисто технологической основе, но при различных конкретно-исторических, национальных и других условиях. И хотя организационно-управленческое разделение труда определяется технологической основой производства, оно в то же время обладает относительной самостоятельностью, т. е. зависит также от конкретного национально-исторического генезиса того или иного социума.

Рассмотрим это несколько подробнее. Бесспорно, что производственная технология (т. е. функционально-технологический способ

соединения рабочей силы со средствами производства) будет в известном смысле предопределять организационные формы управления технологическим процессом. Вопрос лишь в том, до какой степени эта зависимость. Если даже предположить, что первоначально применяемая технология (прямо, непосредственно) предопределила организационно-управленческое разделение труда и последнее принимало адекватный ей характер, то с течением времени (т. е. с развитием технической базы производства) такое соответствие может и будет нарушиться. Почему? Дело в том, что в деятельности людей вообще и в производственной в частности при всем ее многообразии и сложности процессов достаточно часто повторяются сходные ситуации, которые требуют от индивидов однотипных поступков. В результате многократного повторения одинаковых действий облегчается решение практических задач, вырабатываются стереотипы поведения и навыки, склонности, установки, которые «автоматически» включаются в действие при попадании индивида в привычные условия и постепенно могут принять форму обычаев, которые, как отмечается в литературе, функционируют « в тех общественных отношениях, где имеются стереотипно повторяющиеся ситуации; реализация этих отношений может кристаллизоваться в жестких стандартных действиях»¹⁷⁵. Наряду с обычаями формируются традиции, которые представляют собой общие нормы, сходные с идеей, принципом и позволяющие в границах утверждаемой ею направленности поведения, более широко варьировать конкретные поступки людей.

Обычаи и традиции в свою очередь, облекаясь в форму массовых привычек, поддерживаемых силой общественного мнения, обретают огромную устойчивость, становясь своего рода хранителями достижений прошлого, хотя на известной ступени своего развития те или иные конкретные обычаи и традиции могут превращаться в препятствие для адекватного реагирования организационных форм управления технологическим процессом на изменение последнего. На производственную деятельность индивидов неизбежно влияют те общественно-исторические условия, которые имеются налицо, даны им и перешли от прошлого. Таким образом, применяемая тех-

¹⁷⁵ Суханов, И. В. Обычаи, традиции и преемственность поколений / И. В. Суханов. – М., 1976. – С. 11.

нология будет определять организационно-управленческую форму разделения труда не прямо (непосредственно), а подвергаясь корректировке в зависимости от существующих обычаев и традиций конкретного социума. Итак, уже здесь может наблюдаться отставание организационных форм управления производством от потребностей, предопределяемых развитием его технологической базы.

Кроме этого, необходимо учитывать, что помимо материально-вещественной стороны в разделении труда существует социальная сторона, которая представлена различными субъектами со специфическими потребностями и интересами. Причем специфика их интересов определяется не только внутренними (по отношению к обществу производству) причинами, но и рядом внешних условий.

Целью общественного производства является не просто производство материальных благ на основании какого-то достигнутого уровня развития технологии, а получение их наиболее экономичным способом. Для этого необходимо в полной мере активизировать использование производственных способностей субъектов. А это требует учета интересов индивидов и различных социальных общностей в целях организации и наиболее эффективного вовлечения их в общественное производство, для чего необходимо, даже на основе идентичной технологической базы производства, существование различных форм организационно-управленческого разделения труда в соответствии с конкретно-историческими социальными условиями. Таким образом, видна относительная самостоятельность организации и управления производством по отношению к его технологической основе, так как последняя определяет организационно-управленческое разделение труда опосредованно.

Однако выделение технологического разделения труда еще недостаточно для корректного научного описания различия в трудовых отношениях как фактора становления и развития форм социального капитала. Необходимо также определить социальное разделение труда, которое возникает в результате качественной дифференциации субъектов в зависимости от социальной организации общества. Генетически социальное разделение труда будет проистекать из технологического разделения труда, однако, обладая определенной самостоятельностью, оно функционально существует и развивается по своим специфическим законам, оказывая активное обратное влияние на технологическое разделение труда. И если по-

следнее приводит к дифференциации общества на квалификационно-профессиональные группы, то социальное разделение труда общества переходного периода представляет собой деление на социальные классы, внутриклассовые группы, коллективы и т. д. Если в первом случае за основу дифференциации берутся различия между индивидами в технологической структуре производства (т. е. трудовые отношения), то во втором решающее значение приобретают отношения собственности.

Подобно тому, как отношения собственности осуществляют социальную фиксацию трудовых отношений, так и социальное разделение труда закрепляет существующее технологическое разделение труда. Социальное разделение труда может вести как к более или менее жесткому персонифицированному или персонифицированному закреплению за людьми их места в системе общественного производства, так и к усилению социальной мобильности в обществе. Здесь методологически очень важно различать действительно жесткое (для каждого данного промежутка времени) безличностное закрепление с точки зрения потребностей функционирования производительных сил, которое определяется технологической и организационно-управленческой структурой производства – с одной стороны. А с другой – персонифицированное закрепление за людьми их места с точки зрения интересов конкретной общественной группы или социального класса, осуществляемое не только через трудовые отношения, но и через отношения собственности социально-экономического определения поведения субъектов.

Ослабление или усиление социальной мобильности в обществе, которую помимо всего прочего можно рассматривать как фактор, способствующий росту социального капитала на уровне общества в целом, зависит от результата взаимодействия социальных сил в обществе, одни из которых заинтересованы в данном закреплении исходя из частно-групповых или частно-классовых экономических интересов, а другие не заинтересованы в этом. Именно в этих своих качествах социальное разделение труда или способствует усилению развития социального потенциала, или тормозит его.

Как уже указывалось, технологическое разделение труда складывается в результате качественной дифференциации трудовой деятельности исходя из технологических особенностей производственного процесса. Данное явление появилось еще в недрах первобыт-

нообщинного строя по мере возникновения первоначальных форм общественного разделения труда по демографическим признакам, а также исходя из первых (относительно простых) организационных структур, обеспечивающих нормальное функционирование сфер материального производства (организация охотничьих ватаг с постоянными руководителями; при переходе к земледелию и скотоводству – неолитической революции – создание и под-держание соответствующих устойчивых технико-организационных персонифицированных структур; формирование групп профессионально занимающихся производством орудий труда и добычей необходимых для этого природных ресурсов и т. д.), духовного производства (при этом если первоначально реализация интеллектуальных и психических способностей индивидов через производство информации, нравственных и эстетических ценностей не была связана с созданием устойчивой социальной группы, специализирующейся на этой трудовой деятельности, то с созданием института жречества эта группа возникла), социального производства (организация первоначально общенародного ополчения во главе с постоянным вождем для защиты территориального базиса племени и общины, на основе которого затем возникают профессиональные дружины; возникновение групп лиц профессионально занятых деятельностью по поддержанию целостности данной социальной общности и т. д.), сферы производства человека.

С техническим прогрессом постоянно усложнялось как технологическое разделение труда, так и возникающая на его основе квалификационно-профессиональная структура. При этом совершенно не важно, кто именно будет выполнять ту или иную производственную функцию, необходимо лишь, чтобы индивид был способен ее выполнять исходя из требований, предопределяемых функционально-технологическим распределением средств и условий труда (последнее и порождает существование в обществе качественно разнородных видов труда). Чем это определяется? По-видимому, индивид (работник) должен обладать соответствующими психофизиологическими особенностями, способностями, (индивидуальные способности – это «свойства личности либо структура этих свойств, определяющие возможности личности более или менее качественно

выполнять определенную деятельность»¹⁷⁶), навыками, предъявляемыми спецификой данного вида трудовой деятельности. Таким образом, технологическое разделение труда ведет к более или менее жесткому персонифицированному закреплению за людьми их места в системе общественного производства, что реализуется в профессиональном и квалификационном разделении труда и находит свое выражение в распределении индивидов по профессиям, специальностям, производственным функциям, трудовым операциям и т. д. (иначе говоря, вызывает существование в обществе профессиональной структуры). Причем, исходя из особенностей технологической организации производства в обществе переходного периода, в различных отраслях народного хозяйства мы можем выделить группы профессий, для которых характерно преимущественное занятие трудом: 1) неземледельческим, промышленным и земледельческим; 2) умственным и физическим; 3) управленческим и исполнительским.

Таким образом, качественные различия в общественном разделении и кооперации порождают специфические трудовые отношения и функционально-трудовую субординацию, которые предопределяют различное место групп работников в отношениях распоряжения, владения и использования хозяйственных благ, т. е. в отношениях собственности на хозяйственные блага. Соответственно с целью снижения естественных социальных негативов эгональной составляющей экономического поведения происходит возрастание роли социального капитала в сохранении системной целостности и нормального функционирования экономической системы общества, социальных групп, социума в целом.

Отметим, наряду с тем, что для занятия определенного места в более или менее жесткой не персонифицированной структуре производства индивид должен отвечать определенным требованиям (обладать определенными способностями), в то же время сами качественно различные виды деятельности будут создавать различные условия для развития социально-экономических способностей индивидов. Причем способности и потребности становятся предпосылками деятельности лишь в качестве ее же результата. Люди

¹⁷⁶ Подгайский, А. Л. Взаимодействие политической организации общества и экономической системы: дисс. канд. экон. наук: 08.00.01 / А. Л. Подгайский. – Минск, 1993. – С. 99.

начинают осваивать новый для них способ деятельности, как правило, без соответствующих способностей (прежде всего производственных), не испытывая потребности непосредственно в нем и относясь к нему не как к своей потребности, а лишь как к средству удовлетворения других потребностей. Общепризнано, что первичным мотивом, главным стимулом и предпосылкой трудовой деятельности людей является их потребность в средствах существования. Для успешного развития общественного производства необходимо (в условиях невозможности полного удовлетворения потребностей всех индивидов в средствах существования) обеспечение различного вознаграждения за качественно и количественно различный труд (т. е. распределение по труду), что будет стимулировать индивидов для выполнения системно важных социальных функций. Таким образом, наиболее экономически приоритетными для индивида будут выступать те виды деятельности, которые в данный момент обеспечивают ему более высокий уровень удовлетворения личных материальных потребностей (разумеется, эту тенденцию не следует абсолютизировать и доводить до абсурда). Это будет порождать социальное неравенство, что при определенных условиях может способствовать существованию социально-классовой дифференциации.

Новые производственные способности у людей вырабатываются в процессе деятельности, причем благодаря развитию старых способностей, и в той или иной степени вопреки им, преодолевая их инерцию и сопротивление. Например, для того, чтобы заниматься управленческим трудом, требуется специфический уровень профессиональной подготовки, т. е. этим видом деятельности может заниматься далеко не каждый член общества. А с другой стороны, умственный или преимущественно умственный вид трудовой деятельности уже сам по себе будет способствовать развитию интеллекта у субъекта, будет делать данного человека все более ценным специалистом в данной области (здесь мы в значительной степени абстрагируемся от ряда сопричастных к данному вопросу факторов, таких, например, как природные способности индивида). Тяжелый неквалифицированный или низкоквалифицированный труд будет в большинстве случаев отуплять людей, занимающихся им, подавлять их универсальные производственные способности. Управленческий труд будет

способствовать развитию у индивида способности к оправданному риску, умению быстро реагировать на сложившуюся ситуацию и т. д.

Как известно, потребность конкретного социального субъекта, детерминированная конкретным видом производственной деятельности, форсирует социальную направленность в овладении определенной суммой знаний и формирование соответствующих идей, взглядов, которые и образуют впоследствии вид общественного сознания, т. е. положение, объективно занимаемое субъектом в системе общественного производства, вынуждает его к определенным действиям с целью закрепления или создания оптимальных условий своей жизнедеятельности, которые рефлексированы в соответствующей форме сознания и социального капитала. Все это способствует формированию при определенных социально-исторических условиях конкретного социального типа личности и адекватных ему форм социального капитала.

Таким образом, на основе технологического и организационно-управленческого видов разделения труда в различных профессионально-квалифицированных группах трудящихся начинает формироваться специфический тип личности. Если же в социальном разделении труда в это время преобладает или хотя бы действует тенденция к персонифицированному закреплению за субъектами их места в системе общественного производства, что, в частности, предопределяется желанием индивидов, занимающих привилегированное место в системе общественного производства, максимизировать удовлетворение личных материальных потребностей, а значит и закрепить это место за собой и своими детьми, то отношения к выполняемым общественным функциям в различных социальных группах будут существенно различаться. Материальной предпосылкой для такого закрепления служит определенный тип функционально-трудовой субординации индивидов, основанный на качественных различиях в общественном разделении и кооперации труда и соответствующие этому типу групповые формы социального капитала. Индивиды, которых благодаря выполнению ими специфических (в самом широком смысле этого слова) функций наиболее трудно заменить другими индивидами (т. е. при условии, что в результате развития качественных различий в общественном разделении труда взаимозаменяемость между индивидами достаточно затруднена или же вообще невозможна) по причине сложности их

труда, получают монополию на свой труд и имеют возможность, разумеется, исторически ограниченную, диктовать условия остальным членам общества. На этой основе они будут получать большее материальное и социальное вознаграждение за свой труд, чем остальные индивиды (что является экономически целесообразным).

Если учесть также и то, что организационно-управленческое разделение труда подразумевает функционально-трудовую субординацию индивидов (т. е. отношения взаимоподчинения между индивидами, которые проистекают в зависимости от их функциональных ролей в сложившейся технико-организационной структуре разделения и кооперации труда, и соответственно наделение индивидов различными функциональными возможностями), наличие которой само по себе обозначает, что люди занимают различное место в структуре общественного производства и взаимодействуют со средствами производства различными способами, или, иначе говоря, существует дифференцированное отношение к средствам производства, то, на наш взгляд, правомерно говорить о наличии в различных группах специфических интересов и форм их реализации. Необходимо также отметить, что в зависимости от места в технологическом и организационно-управленческом разделении труда (иначе говоря, в зависимости от выполняемых социальных функций) индивиды обладают различными функциональными возможностями как во влиянии на общественное производство, так и (как следствие первого) в получении тех или иных благ. Различные функциональные возможности индивидов выступают существеннейшей чертой качественных различий в общественном разделении и кооперации труда.

Из функционального подчинения индивидов неизбежно рождается социальное подчинение. Первое проистекает из существования разделения и кооперации труда и будет всегда сопутствовать им, т. е. такое положение субъектов объективно предопределено самой структурой общественного производства. Второе же, предопределяясь разделением труда, существует на базе специфических функционально-трудовых отношений и отношений собственности, различных управленческих (властных) отношений. Социальное подчинение всегда сопутствует функциональному подчинению. Например, лицам, занимающимся управленческой деятельностью для того, чтобы обеспечить устойчивое функционирование социальной си-

стемы, необходимы определенные властные полномочия. То есть, для выполнения определенных системно важных политических и экономических функций необходимо обладать соответствующей политической и экономической властью для того, чтобы иметь возможность принудить прочих субъектов к ведению ими действий в интересах всей системы в том случае, когда их личные социально-групповые или частно-классовые интересы не совпадают с интересами системы в целом. Это объясняется, в частности, невозможностью удовлетворения материальных потребностей всех членов общества в равной мере. Само по себе такое несовпадение (полное или частичное) на современном этапе и в прошлом можно считать наиболее типичным случаем.

Следует подчеркнуть, что сами по себе качественные различия в общественном разделении и кооперации труда и вытекающая из них функционально-трудовая субординация индивидов (т. е. более или менее жесткое не персонифицированное закрепление за людьми их места в системе общественного производства) не являются еще достаточным условием для социально-классовой дифференциации общества, хотя и необходимы. Это обуславливается тем, что различное место индивидов в трудовых отношениях (или, что близко по своему значению, качественные различия в общественном разделении и кооперации труда) непосредственно предопределяет только профессиональную структуру, которая является лишь одной из элементарных социальных структур, лежащих в основе интегральной социально-классовой структуры общества. В то же время эволюция социально-классовой структуры общества в известной степени предопределяется существенными изменениями, происходящими в трудовых отношениях и соответственно в профессиональной структуре. При этом необходимо отметить, что эволюция социально-классовой структуры общества может происходить и без изменения профессиональной структуры (однако это надо рассматривать как социальный феномен).

Объективные общественные законы позволяют констатировать, что индивиды, объединенные схожим профессиональным, имущественным и объемно-правовым положениями, будут иметь схожие экономические интересы, что выступает в качестве материального условия для их объединения в социальные классы в целях более успешной реализации и защиты своих интересов. Общественные

группы, резко отличающиеся друг от друга сразу по трем приведенным признакам, будут отталкиваться и противопоставляться гораздо сильнее, чем группы, отличающиеся только по одному какому-либо признаку. Вместе с тем, говоря об объединении общественных групп в социальные классы, необходимо учитывать всю систему социально-экономических отношений как исчерпывающую характеристику социального класса. Причем не последняя роль в этом процессе, как будет показано ниже, принадлежит социальному капиталу.

Поскольку все социальные группы в обществе взаимодействуют друг с другом и при этом стремятся к наиболее оптимальной реализации своих интересов (прежде всего экономических), то все общество объективно должно распадаться на некие большие группы людей, противостоящих друг другу в зависимости от степени совпадения (противопоставления) их интересов (прежде всего экономических). Что же будет предопределять это совпадение (противопоставление)? На наш взгляд, это все та же возможность одними социальными группами присваивать себе труд других (что зависит от их места и функциональной роли). Для защиты своих экономических интересов происходит стихийное объединение тех и других в социальные классы. Такое объединение выступает в качестве экономической базы образования социальных классов. Р. Дарендорф в работе «Class and class conflict in industrial society» писал по этому поводу, что «класс – это категория, которая используется при анализе динамики социального конфликта и его структурных корней»¹⁷⁷. Вместе с тем, социальный класс не только экономическое, но и социальное, политическое и духовно-идеологическое образование.

К. Маркс в «Нищете философии» пишет: «Экономические условия превратили сначала массу народонаселения в рабочих. Господство капитала создало для этой массы одинаковое положение и общие интересы. Таким образом, эта масса является уже классами по отношению к капиталу, но еще не для себя самой. В борьбе... эта масса сплачивается, она конституируется как класс для себя. Защищаемые ею интересы становятся классовыми интересами»¹⁷⁸.

¹⁷⁷ Dahrendorf, R. Class and class conflict in industrial society / R. Dahrendorf. – New York, 1959. – P. 65.

¹⁷⁸ Маркс, К. Нищета философии // Маркс К., Энгельс Ф. Соч. – 2-е изд. – М., 1955. – Т. 4. – С. 183.

Из данной цитаты ясно видно, что в процессе возникновения и развития социальных классов, по мнению К. Маркса, существует такая форма социальной организации, когда люди, находящиеся в положении, определенном некоторыми критериями (место и роль в системе функционально-трудовых отношений, отношений собственности, управленческих отношений и особые экономические интересы), еще не связаны внутренней связью сознательных (идеологических) отношений, а лишь связью субъективных отношений и объективных зависимостей, существующих в рамках производственных отношений. Тогда мы говорим, что они образуют «класс в себе», который, правда, не является простой совокупностью, поскольку связан системой объективных отношений, но и не представляет еще класса «для себя», т. е. не обладает еще вполне развитым сознанием своих классовых экономических и политических интересов. Причем объективные классовые интересы отражаются в субъективном классовом сознании отнюдь не зеркально. Осознание своих существенных, истинных интересов, без чего невозможно превращение «класса в себя» в «класс для себя», неизбежно происходит через систему психологических установок, данных предыдущим историческим опытом. Социальный класс может стать «классом для себя», лишь выработав собственную идеологию. На основе всего этого и происходит его организационное оформление. В случае рассмотрения данного подхода с использованием современного понятия «социальный капитал» можно констатировать, что превращение социального класса в «класс для себя» неизбежно сопровождается (вызывается?) ростом социального капитала в этой социально-классовой общности.

Отметим, что под влиянием данного положения К. Маркса о «классе для себя» М. Вебер предлагал разграничивать в социально-классовой структуре «класс» и «социальный класс». Под классом данный автор понимал социальную общность, связанную лишь сходством экономических интересов, «экономического положения» данной категории субъектов. Категорией «социальный класс» М. Вебер показывал, что высшим проявлением классовой общности служит мобилизующая и побуждающая к коллективным действиям осознанность своих классовых экономических и полити-

ческих интересов, целей¹⁷⁹. В современной научной лексике это назвали бы возрастанием социального капитала социальной группы.

Классик французской социологии П. Бурдьё (один из признанных специалистов в области изучения социального капитала) также предлагает разграничивать возможные (логические) и реальные социальные классы. Данный автор пишет, что на основании знания экономических и других отношений можно «вычленить классы в логическом смысле этого слова, т. е. класса как совокупности агентов, занимающих сходную позицию, которые, будучи размещены в сходных условиях и подчинены сходным обусловленностям, имеют все шансы для обладания сходными диспозициями и интересами, и, следовательно, для выработки сходной практики и занятия сходных позиций»¹⁸⁰. П. Бурдьё справедливо считает, что данный класс «на бумаге» имеет теоретическое существование, «он позволяет объяснить и предвидеть практики и свойства классифицируемых и ...поведение, ведущее к объединению их в группу (*в реальный социальный класс – авторы моногр.*)»¹⁸¹. «Это лишь возможный класс, поскольку он есть совокупность агентов, которые объективно будут оказывать меньше сопротивления в случае необходимости их «мобилизации», чем какая-либо другая совокупность агентов»¹⁸². Превращение логического класса, в реальный социальный класс, пишет он далее, возможно лишь через выработку у его членов чувства позиции, «занимаемой в социальном пространстве»¹⁸³ (*социально-классовых отношений – авторы моногр.*). Думается, именно необходимость выработки методологической четкости в понимании процессов социального генезиса заставила П. Бурдьё в дальнейшем принять участие в создании парадигмы социального капитала, позволяющей уточнить описанный выше процесс классовых метаморфоз.

И. Краус пишет: «Классы... являются конфликтными группами, тот или другой, объединяясь, оспаривают существующее распреде-

¹⁷⁹ Weber, M. The theory of social and economic organization / M. Weber. – New York, 1947. – P. 424-499.

¹⁸⁰ Бурдьё, П. Социология политики / П. Бурдьё. – М., 1993. – С. 59.

¹⁸¹ Бурдьё, П. Социология политики / П. Бурдьё. – М., 1993. – С. 59.

¹⁸² Бурдьё, П. Социология политики / П. Бурдьё. – М., 1993. – С. 59.

¹⁸³ Бурдьё, П. Социология политики / П. Бурдьё. – М., 1993. – С. 65.

ление власти, преимуществ и других возможностей... классы формируются, когда совокупность индивидов определяет свои интересы как сходные с интересами других из той же совокупности и как отличающиеся и противостоящие интересам другой совокупности лиц...»¹⁸⁴ Данный исследователь также подчеркивает важную роль в процессе формирования социального класса наличия у последнего собственной идеологии¹⁸⁵, иначе говоря, развитого социального капитала.

Правомерен вывод, что в политической экономии попытки исследования такого общественного явления, обозначаемого в современной науке понятием «социальный капитал», под которым понимаются суммы выгод, получаемых субъектами от взаимных определенных информационных действий (как совокупности межличностных отношений, снижающих транзакционные издержки) с целью взаимовыгодного сотрудничества, достигаемого путем информационного обмена и позволяющих получить осязаемую социально-экономическую выгоду, предпринимались уже в середине XIX в. Вместе с тем по ряду причин гносеологического и исторического характера до конца XX в. ученым не удалось вплотную подойти к формулированию парадигмы социального капитала. В настоящее время активизация исследований в этом направлении во многом предопределена необходимостью выработки теоретических и практических рекомендаций по изменению государственной социально-экономической политики и усилий общественности в условиях необходимости перехода к постиндустриальному технико-технологическому укладу и создания нового социально-научного сообщества, персонализирующего этот переход.

В ситуации продолжающегося процесса глобализации, усиления взаимозависимости, в том числе и экономической, стран и регионов правильная оценка национальным правительством своего социально-экономического потенциала (в том числе и социального капитала) будет способствовать получению максимальных выгод социумом от участия в международных экономических отношениях. Отметим, что в самом общем виде последствия от включения в международные социально-экономические отношения для того или иного социума (государства, этноса, суперэтноса) могут заклю-

¹⁸⁴ Kraus, I. *Stratification, Class and Conflict* / I. Kraus. – New York, 1958. – P. 12.

¹⁸⁵ Kraus, I. *Stratification, Class and Conflict* / I. Kraus. – New York, 1958. – P. 15 - 16.

чатся в следующем: 1) упрочении жизненности социума: поступательный экономический рост; ослабление социально-классовых антагонизмов; успешная социально-экономическая, политическая, военная, духовная или иная экспансия; 2) отсутствии каких-либо последствий для социума; 3) снижении жизненности социума: экономическая деградация или же однобокий экономический рост каких-либо хозяйственных отраслей, ведущий не к долгосрочному и поступательному развитию экономической системы, а к ее перспективной деградации; усиление социально-классовых и иных антагонизмов; аннигиляция национального государства; подверженность внешней экспансии, ведущей, в конечном счете, к гибели социума.

Зависимость экономических или, точнее, социально-экономических интересов страны (как субъекта экономических отношений) от реалий международных экономических отношений проявляется двояко. Во-первых, уровнем развития материальных условий мировой экономической системы и данного региона определяется объективная основа (содержание) интересов, т. е. сфера возможностей, сформировавшихся на основе данного уровня развития общественного бытия. Во-вторых, положением социально-экономического субъекта в системе данных международных экономических отношений обуславливает его положительное отношение к одним объективным возможностям и отрицательное – к другим, его заинтересованность в реализации одних возможностей и предотвращении других.

При изучении направленности интересов того или иного государства следует принимать во внимание, что волю последнего как субъекта тех или иных социальных и экономических отношений выражают органы его политического управления. Причем интересы последних *не могут полностью совпадать с интересами социума* в целом. Данное отклонение обуславливается следующими моментами: экономические интересы каких социальных групп и классов (в том числе национальных или иностранных) выражает данное государство; степенью политической независимости данной страны; состоянием его экономики и т. д. Причем в ряде случаев в компрадорские правительства (и не только они) могут проводить внешнеэкономическую политику, ущемляющую экономические интересы своей страны. Однако отметим, что в свое время международная торговля шелком, осуществляемая отнюдь не компрадорским,

а национальным китайским государством, погубила не только его, но и Римскую империю.

Участие страны в международном разделении труда как целостный, социально-экономический процесс, оказывающий влияние на жизненность социума представляет собой взаимодействие разнообразных и противоположных тенденций, одна из которых, как правило, преобладает (в целом же направленность этого процесса необходимо рассматривать как суммарный вектор взаимодействующих тенденций). Известно, что целью любой социальной системы является упрочение ее жизненности. Вместе с тем социум не является чем-то монолитным и далее не дифференцируемым, а, напротив, распадается на огромное количество социальных субъектов, различающихся степенью агрегированности. Все эти социальные группы и индивиды стремятся к реализации своих социально-экономических интересов, посредством оптимизации которых они могут упрочить свою жизненность. Таким образом, при определении конкретных форм и объемов внешней торговли будет происходить наложение (по вертикали) следующих типов интересов: общественных (интересов социума в целом); социально-классовых (интересов наиболее агрегированных и сформированных социально-экономических групп); частно-групповых; индивидуальных. В то же время на данный процесс будет оказывать влияние детерминирование в социально-экономической системе трудовых (производственных), собственно социальных (системных) монопольных (эгоцентрических) или уравнивательных (коммуноцентрических) интересов. Кроме этого, на конкретные формы участия в международных социально-экономических отношениях любого государства, поскольку последние являются незакрытыми системами, будут оказывать влияние (в зависимости от исторических условий большие или меньшие) интересы других стран и (или) определенных международных (финансовых, торговых, промышленных и т. д.) групп.

Для современных международных экономических отношений характерны следующие атрибутивные признаки: поляризация (как между странами, так и внутри стран) и двойственность стандартов (стремление и возможность привилегированных стран диктовать свои условия всем остальным государствам); растущая глобализация; возрастание активности и силы ТНК и невозможность самоизоляции государств в современном мире; долларизация; демографический взрыв

и ограниченность материальных ресурсов; китаезация; индустриализация развивающихся стран и наступление нового этапа НТР.

Растущая экономическая глобализация в современном мире сопровождается усилением ее идеологической поддержки, когда научный анализ данного (уникального) явления подменяется постулированием очевидных, но в реальности не выполняемых, нравственных положений. В этом контексте достаточно типичным представляется выражение Ф. Хайека, согласно которому мировое хозяйство «представляет расширенный порядок человеческого сотрудничества, базирующийся: 1) на свободе как отсутствии принуждения вообще и в экономике особенно; 2) на мире как отсутствии войны; 3) на справедливости как отсутствии дискриминации и привилегий. Скрепляющая основа названных выше элементов порядка – частная собственность»¹⁸⁶. Очевидное несоответствие данного высказывания реалиям современных международных экономических (политических и иных) отношений, по причине излишней морализации, очевидна.

Реальностью современного мирового экономического порядка стала глобализация производства, сопровождаемая становлением и бурным развитием транснациональных корпораций. Последние выходят из-под контроля национальных государств. Одновременно с развитием ТНК возрастает борьба между последними как за передел уже существующих рынков, так и за захват новых (причем количество последних сегодня пространственно ограничено).

Создание надгосударственных экономических образований, стремящихся к переделу существующих и захвату новых рынков, не является изобретением нашего времени. Как показывает история, данный процесс всегда сопровождался усилением межгосударственных и иных антагонизмов, а также отсутствием ограничений в средствах и формах борьбы за экономическую (а соответственно политическую, духовную, военную и т. д.) гегемонию. Например, борьба греческих (византийских), армянских, мусульманских (арабских и иранских) и еврейских купцов за господство в международной торговле в VIII–XI вв. вылилась не только в попытки названных

¹⁸⁶ The Essence of Hayek. Stanford, 1984. Цит. по: Новикова, И. В. Глобализация как императив экономических реформ / И. В. Новикова // Белорусский экономический журнал. – 1999. – № 3. – С. 6.

финансовых группировок устанавливать выгодные (прежде всего экономически) режимы в тех или иных странах и в усилении кровопролитных межгосударственных войн, не отвечающих интересам ни одной из воюющих стран (войны киевских князей с половцами в X-XI вв.), но и в усилении идеологического противостояния как между этносами и государствами, так и внутри их (естественно, что в то время это принимало религиозную форму). В XIII в. купцы-рахдониты для установления своего господства над Великим шелковым путем, а также для того, чтобы пресечь локальные войны в зоне их торговых интересов и установить там режим «мира как отсутствия войны», финансируют оснащение монгольской армии и делают материально возможным победоносный поход орд Тэмуджина.

Однако современная эпоха добавила много нового в этот процесс. Прежде всего это то, что социально-экономические субъекты, стремящиеся к господству в планетарном масштабе или к доминированию в крупных регионах, для оптимизации условий своей экспансии предпринимают значительные (в том числе и финансовые) усилия для уничтожения культурного, человеческого, административного и социального капитала в социально-экономических системах – объектах проникновения. При этом на государственном уровне могут использоваться следующие средства: экономические («свободная рыночная конкуренция» и т. д.); социально-этические; политические; военные и некоторые другие. Крупные иностранные предприятия, головные офисы которых находятся в регионах с некоммунальной материально-технологической средой и соответствующей ей культурой, открывая свои представительства в странах с коммунальной материально-технологической средой, стремятся к навязыванию своих корпоративных «этических» норм, которые позволяют не только сформировать у части своих сотрудников стиль поведения, чуждый местным традициям, но и накопить определенный «корпоративный» социальный капитал, который будет выступать как элемент дестабилизации национальной социально-экономической системы. Оговоримся, что хотя в условиях социально-экономической глобализации и возрастает возможность, а также вероятность влияния на национальную социально-экономическую систему и на экономическую эффективность социального капитала в обществе зарубежных социально-экономических субъектов, все-таки главным в любом социуме по-прежнему остается сформиро-

вавшийся баланс интересов. Последние, как известно, могут носить трудовой, монопольный, уравнительный и собственно-социальный (системный) характер. Все эти интересы присущи любому обществу, вопрос заключается в преобладании одних над другими и соответственно в трансформации, в зависимости от того какие из них в данный момент доминируют во всей системе политических и экономических отношений.

В случае преобладания в обществе монопольных интересов, что предопределяет направленность экономической системы на реализацию частного индивидуального или группового интереса (этот интерес заключается в подчинении себе остальных интересов посредством концентрации собственности на хозяйственные блага, важнейших управленческих функций, власти, информации, наиболее важных видов труда и т. п.), господствующие социально-экономические субъекты, используя накопленный ими социальный капитал, будут подавлять других субъектов, уменьшая их социальный капитал, функционирующий на уровне всего социума: «Исторический генезис эгоцентричных (*монопольных – авторы моногр.*) социальных структур... приводит к классовой поляризации общества, усилению неравенства и узких частных аспектов собственности, эксплуатации большинства меньшинством, усилению борьбы всех против всех, распаду системы»¹⁸⁷. Для того чтобы до известной степени нивелировать негативные последствия преобладания в обществе монопольных социально-экономических интересов, независимые индустриально развитые государства, в том числе и существующие в некоммунальной материально-технологической среде, предпринимают значительные усилия по социализации сложившихся рыночных отношений, т. е. по оптимизации системных интересов и по наращиванию совокупного социального капитала. При этом экономически естественно стремление этих стран переложить часть своих расходов на другие страны.

В случае господства в обществе уравнительных интересов, преимущественная реализация которых основывается на принудительной коллективности, приоритете общественных начал собственно-

¹⁸⁷ Герасимов, Н. В. Отчет отдела закономерностей развития производственных отношений социализма Института экономики АН БССР за 1988 год (рукопись) / Н. В. Герасимов. – Минск, 1988. – С. 32.

сти, относительном равенстве в потреблении и неравенстве в труде, эксплуатации меньшинства большинством и т. д., происходит концентрация прерогатив собственника на хозяйственные блага и функции на уровне социума в целом в руках государственного аппарата. При этом, ввиду слабовыраженной (латентной) социально-классовой дифференциации, что делает возможным формирование в обществе только одного социального класса, осознающего свои социально-классовые интересы, это ведет к тому, что названный класс обладает и наибольшим социальным капиталом, и соответственно имеются предпосылки для трансформации уравнительных структур в монопольные посредством группового присвоения рычагов регламентации общественной жизни.

При преобладании в социуме трудовых (продукционных) интересов (т. е. настроенности социально-экономических отношений собственно на труд, на интересы субъектов как носителей трудовых функций и на наиболее эффективное производство материальных благ и их непосредственное потребление, ориентированное на эффективное воспроизводство) и собственно-социальных (системных) интересов (позволяющих частично устранить объективную несправедливость любой системы, состоящей в социально-классовой дифференциации и ограничении возможностей ее членов) социальный капитал, накапливаемый большинством социально-экономических субъектов, будет позитивно сказываться на накоплении социального капитала на уровне всего общества.

1.5. Субъектный подход в современной политической экономии: некоторые методологические уточнения

Ввиду того, что сегодня в экономической теории (впрочем, как и в обществоведении в целом), во-первых, сосуществуют крайне противоречивые трактовки категорий «социально-экономический субъект», «экономический субъект» и «хозяйственный субъект» и, во-вторых, начала усиливаться тенденция к дальнейшей профанации, когда вместо понятий и категорий в «научных» работах начинают использоваться интуитивно понятные термины, определим некоторые исходные для нашего исследования объекты. Прежде всего, остановимся на трактовке таких категорий, как «субъект», «социально-экономический субъект», «экономический субъект» и «хозяйственный субъект». При этом будем опираться на теорети-

ко-методологические положения о становлении социально-экономических и хозяйственных субъектов – как процессе изменения экономических ролей социальных групп и классов в ходе социально-экономических трансформаций общества. Добавим, что сегодня политэкономы, интересуясь субъектами экономических отношений, зачастую сводят их лишь к отношениям собственности и трудовым отношениям. Представители либеральных экономических парадигм вообще отказались от рассмотрения социально-экономических отношений как таковых, сконцентрировав свое внимание исключительно на финансовых и материально-вещественных составляющих экономической системы и как результат практически полностью исключили субъективную социально-экономическую составляющую.

Сегодня в обществоведении субъект выступает парной категорией с объектом. При этом справедливо отмечается, что «субъект и объект (лат. *subjectus* – лежащий внизу, находящийся в основе и *objectum* – предмет) – фундаментальные категории философии. Субъект – носитель субстанциальных свойств и характеристик, определяющих качественные особенности объекта. Соответственно объект – то, что находится в зависимости от субъекта и лишено самостоятельной сущности»¹⁸⁸. Исходя из такого понимания названных категорий, становится понятным, что любой дееспособный человек, вступая в те или иные социальные отношения, всегда обладает определенным набором субъектных свойств.

Ввиду того, что в свое время достаточно подробно были раскрыты существующие в обществоведении подходы к трактовкам социальных и социально-экономических субъектов,¹⁸⁹ остановимся лишь на обозначении гносеологически наиболее приемлемых из них. Под социально-экономическим субъектом, на наш взгляд, следует понимать индивида (или группу индивидов), персонифицирующего определенные социальные и экономические функции, обладающего специфическими потребностями и активностью по отношению

¹⁸⁸ Субъект и объект // Большой энциклопедический словарь: философия, социология, религия, эзотеризм, политэкономия // гл. науч. ред. и сост. С. Ю. Солодовников. – Минск, 2002. – С. 807.

¹⁸⁹ Солодовников, С. Ю. Институциональные матрицы: сущность, персонификация и ее генезис (политико-экономические очерки) / С. Ю. Солодовников. – Минск, 2006. – С. 137-191.

к иным субъектам. Источником названной активности индивида (или общественной группы) выступает место в социально-экономической системе, выполняемые функции и определенная организованность его (или ее) сознания. Субъектность – это и есть способность проявлять активность, совершать действие и соответственно вступать в отношения.

В нашем понимании социально-экономические субъекты – это, прежде всего, определенным образом организованная совокупность социально-экономических связей и отношений. В любом реальном обществе названные субъекты дифференцируются по уровням субъектности (индивид, элементарная группа, кумулятивная группа и т. д.). Следует отметить, что ранее в исследовании социально-классовой структуры общества переходного периода нами делался акцент на надперсональных уровнях субъектности и интегральных социально-экономических субъектах, таких как социальные группы и классы¹⁹⁰.

Для комплексного описания названных субъектов целесообразно использовать ряд категорий:

– Социальный класс – это кумулятивная, нормальная, полузакрытая, но с приближением к открытой, связанная положительной социально-классовой комплиментарностью группа, составленная из кумуляции трех основных группировок: профессиональной, имущественной, объемно-правовой. Под социально-классовой комплиментарностью понимается ощущение подсознательной взаимной симпатии (антипатии) членов социальных классов, ведущее к формированию у них единой идеологии и определяющее деление на «своих» и «чужих», а также способствующее накоплению социального капитала внутри этой группы. Социальный класс – это реальная экономическая категория, которая позволяет выделить по ряду экономических признаков группу индивидов, выступающих в социальных и социально-экономических отношениях как большая замкнутая система с определенным динамическим алгоритмом поведения и специфической внутренней структурой, меняющейся в зависимости от стадии развития класса.

¹⁹⁰ Солодовников, С. Ю. Трансформация социально-классовой структуры белорусского общества: методология, теория, практика / С. Ю. Солодовников. – Минск, 2003.

– Класс-слой представляет собой общность, отличающуюся от социального класса отсутствием положительной комплементарности, и как результат этого, степень общности индивидов в него входящих ниже, чем у представителей социального класса, а соответственно и социальный капитал накапливается намного хуже.

– Социальный класс-сословие – это полузакрытая группа, с приближением к закрытой, доступ в которую ограничен, в том числе обычаями и традициями, представители которой обладают передаваемыми по наследству правами и обязанностями. Социальный капитал в этой группе накапливается очень хорошо, но положительные социально-экономические эффекты от этого накопления могут уничтожаться в результате склонности этой группы к застою, при условии, что некоторые другие классы (или класс) социально мобильны.

– Социально-классовая группа – это внутриклассовая группа, которая частично отличается от подобной по одной (или двум) основным кумуляциям (профессиональной, имущественной или объемно-правовой), по остальным же двум (или одной) полностью совпадает с другими субъектами данной социальной группы.

– Дистрахо-класс – это социальный класс в процессе усиления автономизации его внутриклассовых групп, ведущей в перспективе к его распаду на несколько новых социальных классов. Поэтому накопление социального капитала на уровне названного класса невозможно.

– Маргинальная социально-классовая группа – это группа, входящая в один социальный класс, но по ряду признаков так же близкая к другому социальному классу.

– Синкретичный класс – это социально-классовая группа, входящая в дистрахо-класс, в процессе ее превращения в собственно социальный класс и быстрого накопления на уровне этой группы социального капитала.

– Кастовая социально-классовая группа – это социально-классовая группа, занимающая определенное (строго ранжированное) место в социальной иерархии, связанная с жестко фиксированными видами деятельности и ограниченная в общении с другой. Социальный капитал в этой группе накапливается очень хорошо, но положительные социально-экономические эффекты от этого накопления будут определяться сложившейся в обществе социально-классовой структурой и местом в ней этой касты.

Наряду с социальными классами и социально-классовыми группами, выполняющими определенную функциональную экономическую роль, в обществе существуют классоподобные группы, ее не выполняющие. При этом названные группы также обладают специфическими интересами, однако их участие в общественном производстве состоялось либо в прошлом (неработающие пенсионеры), либо в будущем (дети и учащаяся молодежь), либо в принципе деструктивно (криминалы). Эти группы, не выполняя конкретной (персонифицированной за ними) функциональной роли в экономической системе, обладают значительным потенциалом для накопления социального капитала на групповом уровне и оказывают существенное влияние на изменение экономической системы.

Вышеназванные субъекты достаточны для политэкономического исследования многих, хотя и не всех, социально-экономических феноменов, но при макроэкономическом исследовании их явно мало. Поэтому наряду с социально-экономическими субъектами целесообразно выделение и экономических субъектов.

Ознакомление с литературными источниками по названной проблематике показало, что в настоящее время в экономической литературе широко используются термины «субъекты экономической деятельности», «субъекты экономического поведения», «экономические субъекты», «субъекты экономической жизни», «субъекты экономических отношений», «хозяйствующие субъекты», «субъекты хозяйствования», «субъекты экономического развития» и многие другие, которые на взгляд неспециалиста могут показаться синонимами. Однако это не так. И действительно, сегодня эти категории трактуются представителями макроэкономического раздела экономической науки и экономической социологии по-разному. Ряд авторов, например В. И. Верховин, этими понятиями обозначают в рассматриваемом контексте предприятия и организации¹⁹¹; другие, например Т. И. Заславская, Р. В. Рывкина, – социальные слои и группы, объединенные по их роли и месту в системе экономических отношений¹⁹²; третьи, например, Е. Б. Мостовая, – отдельных людей¹⁹³.

¹⁹¹ Верховин, В. И. Экономическое поведение как предмет социологического анализа / В. И. Верховин // Социс. – 1994. – № 10.

¹⁹² Заславская, Т. Н. Социология экономической жизни. Очерки теории / Т. Н. Заславская, Р. В. Рывкина. – Новосибирск, 1991.

При рассмотрении субъектов в рамках макроэкономического подхода, на наш взгляд, весьма гносеологически перспективным представляется определение хозяйствования, предложенное З. И. Калугиной, как совокупности «действий и поступков индивида или группы, связанных с обеспечением функционирования предприятия или подразделения как самостоятельной хозяйственной единицы. Хозяйствование включает в себя как элементы профессионально-трудовой деятельности разных групп работников, так и элементы управления (участие в собрании акционеров, работе совета директоров, правлении акционерного общества и др.)»¹⁹⁴. В современном обществе, в качестве атрибутивных признаков субъектов хозяйствования выступают: свобода выбора форм и методов реализации своей экономической деятельности, самостоятельность выбора способов достижения своих экономических целей; полная экономическая ответственность за результаты своей экономической деятельности. При таком подходе правомерно определение субъектов хозяйствования как «участников экономической деятельности, которые обладают экономической свободой, принимают самостоятельные хозяйственные решения и несут экономическую ответственность за результаты своей деятельности»¹⁹⁵. Исходя из этого, можно попытаться сформировать систему социально-экономических индикаторов, характеризующих степень (уровень) субъектности субъектов хозяйствования в трансформационных экономических системах начала XXI в. По критерию свободы выбора – это степень свободы при избрании формы хозяйствования, сферы экономической деятельности, хозяйственных контрагентов. По критерию самостоятельности выбора способов достижения своих экономических целей – это доля хозяйственных благ, находящихся в частной собственности, доля средств производства, приобретаемых за собственные средства, доля обязательных поставок произведенной продукции по

¹⁹³ Мостовая, Е. Б. Экономическое поведение: анализ и прогноз / Е. Б. Мостовая. – Новосибирск, 1994.

¹⁹⁴ Калугина, З. И. Парадоксы аграрной реформы в России: социологический анализ трансформационных процессов / З. И. Калугина. – 2-е изд. – Новосибирск, 2001. – С. 43.

¹⁹⁵ Калугина, З. И. Парадоксы аграрной реформы в России: социологический анализ трансформационных процессов / З. И. Калугина. – 2-е изд. – Новосибирск, 2001. – С. 43.

фиксированным ценам по государственным заказам, доля прибавочной стоимости, изымаемой через прямые и косвенные налоги, степень государственного регулирования трудовых отношений на уровне предприятий. По критерию экономической ответственности за результаты своей деятельности – это степень зависимости дохода, остающегося в распоряжении субъекта от результатов его хозяйственной деятельности, реальность и величина санкций за невыполнение договорных обязательств и степень зависимости фонда оплаты труда от результатов хозяйственной деятельности. При таком подходе категория «субъекты хозяйствования» выступает одним из видов субъектов, определяемых понятием «экономические субъекты».

Функционирование любой общественной системы невозможно без наличия в ней людей, которые объективным образом объединяются в различные группы. Социальный потенциал, которым обладают эти группы, отдельные индивиды и который при определенных условиях капитализируется в различных формах, выступает важным фактором экономии транзакционных издержек для всех хозяйственных и социально-экономических субъектов. Направление субъектной активности (использования накопленного и капитализированного социального капитала социально-экономическими субъектами) в реальных социумах зависит от множества внешних и внутренних факторов, в том числе от баланса экономических интересов, типа материально-технологической среды, институциональной матрицы, форм персонификации институциональных матриц¹⁹⁶, сочетания (комплементарности) элементов и подсистем экономической системы общества, социально-классовой структуры и т. д.

Сегодня все названные хозяйственные, социально-экономические и социальные феномены в той или иной мере функционируют в рыночном сегменте общественной жизни. Поэтому их нельзя системно изучать, не уяснив предварительно того, что такое рынок.

1.6. Рынок как социально-экономический инструмент

В конце прошлого века в отечественной науке значительно снизился интерес к исследованию фундаментальных, основополагаю-

¹⁹⁶ Солодовников, С. Ю. Институциональные матрицы: сущность, персонификация и ее генезис (политико-экономические очерки) / С. Ю. Солодовников. – Минск, 2006.

щих категорий. Снижение интереса к фундаментальным проблемам породило в белорусской экономической теории засилье «мелкотемья», стремления у многих, безусловно, талантливых и грамотных ученых тщательно исследовать очень мелкие детали огромного здания, именуемого «экономической системой общества», даже не задавая себе вопросы: «А как устроено здание в целом? Каковы принципы его работы? Что надо сделать, чтобы планируемые преобразования усиливали жизненность нашего социума?» Некоторые ученые-экономисты, а вслед за ними представители СМИ и многие политики предлагали на веру принимать утверждения о необходимости автоматически принимать постулаты западных «экономиков» и надеяться, что свободная конкуренция (этот экономический флогистон начала 90-х гг. прошлого века) сразу решит наши сегодняшние непростые проблемы. Как результат в экономической теории начали возникать работы, исследующие не реальные, а виртуальные социально-экономические отношения. Становятся популярными модели экономического роста, ориентированные на рост потребления и вещного накопления без учета необходимости поддержания экологического равновесия, социальной справедливости и устойчивости инновационного развития в целом.

Глобальный институциональный кризис капиталистической экономики, проявившийся через финансовый, экономический, сырьевой и прочие кризисы, отрезвил многих ученых и политиков. В мировом сообществе появляется понимание необходимости провести ревизию принципов функционирования современных экономических систем, в том числе и по-новому взглянуть на роль социальных факторов в экономике. Было бы неправильно говорить о том, что ранее такие попытки не предпринимались отечественными и зарубежными обществоведами. Естественно они были. Причем достаточно удачные, но зачастую или проигнорированные научным сообществом, или заглушенные громким хором либералов-рыночников. В связи с этим, по нашему мнению, существует гносеологическая необходимость в рамках этого исследования сделать ряд замечаний, поясняющих наши взгляды на рынок как на один из социальных инструментов, позволяющих более или менее успешно облегчать жизнь людей – снижать транзакционные издержки. Такой подход должен позволить объективно (без внеисторической морализации) рассмотреть границы целесообразного применения рыночного инструментария в экономической системе общества во взаимосвязке

с глобальными и национальными цивилизационными тенденциями, институциональной матрицей, материально-технологической средой, экологическим императивом, балансом социально-классовых интересов, социальным капиталом и формами его капитализации в контексте экономической безопасности Республики Беларусь.

Следует согласиться с мнением А. Л. Подгайского, который, придерживаясь научной традиции Данилевского-Леви-Строса, трактующей социальное развитие как нелинейный и поливариативный процесс, отметил, что «смысл прогресса в рамках этой традиции (*традиции Данилевского-Леви-Строса – авторы моногр.*) заключается не в нарастающем универсализме исторического процесса, а в умножении разнообразия социальных форм бытия, в позитивных результатах взаимодействия»¹⁹⁷. При этом необходимо учитывать, что «ни синергетика, ни цивилизационный подход не отрицают эвристического потенциала исследования общих тенденций, определяющих «лицо» человечества в целом. Но оба направления далеки от того, чтобы признавать за выводами таких исследований абсолютно значимый характер. Они настаивают лишь на универсальности общих принципов самоорганизации социальных систем. Отвергая представления об обществе как некотором однородном континууме, эти направления рассматривают в качестве истинных субъектов истории все многообразие социальных формирований между обществом и индивидом. Речь идет о том, что универсальные закономерности и черты социально-экономического прогресса в целом находят различное преломление в непреходящем разнообразии социально-экономической действительности»¹⁹⁸.

На сегодняшний день, несмотря на многовековую историю исследования рыночных отношений, общественные науки в целом и экономическая теория в частности так и не смогли выработать единого понимания рынка. «Подходы к его определению сильно различаются, – отмечает В. В. Радаев, – и в результате практически каждому из нас в зависимости от контекста случается называть

¹⁹⁷ Подгайский, А. Л. Взаимодействие доминирующих и периферийных укладов как составляющая социально-экономической динамики / А. Л. Подгайский // Гуманітарна-эканамічны веснік. – 2008. – № 3. – С. 8.

¹⁹⁸ Подгайский, А. Л. Взаимодействие доминирующих и периферийных укладов как составляющая социально-экономической динамики / А. Л. Подгайский // Гуманітарна-эканамічны веснік. – 2008. – № 3. – С. 8-9.

«рынком» принципиально разные явления»¹⁹⁹. Вслед за названным автором попробуем разобраться в используемых сегодня определениях, взяв за основу классификацию представителя французской регуляционистской школы Р. Бойе, который выделяет пять основных концепций рынка²⁰⁰.

1. Рынок – это место, где регулярно встречаются продавцы и покупатели и организуется процесс торговли. Таково наиболее старое, пространственно детерминированное понятие рынка. Оно сформировалось еще в XII в., но живо и сегодня. Например, в обыденной речи мы по-прежнему называем так открытые рынки, подразумевая места организации, так называемой, внемагазинной торговли. Добавим, что такие места могут быть постоянными и временными, регулируемыми и стихийно организованными, – сути определения это не меняет.

2. Рынок есть определенная территория, на которой происходят акты купли-продажи. Это более широкое, «географическое» определение, которое привязывает понятие рынка к определенным городам, странам, территориям, континентам. Например, мы говорим: «российский рынок», «европейский рынок».

3. Рынок – это суммарный платежеспособный спрос, предъявляемый на определенный вид продуктов и услуг. Данное понимание рынка обозначает уже не территорию, а совокупность потребителей того или иного товара²⁰¹. В этом случае, говоря о тех или иных рынках, мы имеем в виду спрос – на труд, на акции, на потребительские товары и т.п.

4. Рынок представляет собой саморегулирующийся механизм спроса и предложения. Здесь хозяйственные агенты сами решают, что производить и по какой цене продавать. Иными словами, рынок характеризуется как сфера, где доминируют конкуренция между независимыми агентами и свободное ценообразование²⁰². В этом

¹⁹⁹ Радаев, В. В. Социология рынков: к формированию нового направления / В. В. Радаев. – М., 2003. – С. 19.

²⁰⁰ Boyer, R. The Variety and Unequal Performance of Really Existing Markets: Farewell to Doctor Pangloss/ R. Boyer // Hollingsworth J. R., Boyer R. (eds.). Contemporary Capitalism: The Embeddedness of Institutions. – Cambridge, 1999. – P. 62-65.

²⁰¹ Основы маркетинга / Ф. Котлер [и др]. – М., 1998. – С. 28.

²⁰² Swedberg, R. Markets as Structures / R. Swedberg, N. Smelser, R. Swedberg (eds.). The Handbook of Economic Sociology. – Princeton, 1994. – P. 257-260.

определении исчезает всякая пространственная, временная или предметная локализация, их место занимает модель, фиксирующая условия, при которых достигается рыночное равновесие.

5. Рынок – это экономическая система, в которой саморегулирующийся рыночный механизм является господствующей формой хозяйства. В данном случае рыночные принципы хозяйственной организации вменяются целым сообществам, именуемым «рыночными обществами»²⁰³.

Сегодня «наряду с трактовкой рынка как *«территории обмена»*, – поясняет В. В. Радаев, – используется его понятие как *формы хозяйства*, уже не столь привязанное к определенному месту. А рядом с ними располагается неоклассическая экономическая концепция «идеального рынка», в которой обмен осуществляется автоматически, без каких-либо сил трения. В последнем случае рынок предстает как механизм спроса и предложения, который действует в любых территориальных или отраслевых контурах. Причем речь идет не просто об агрегированной совокупности индивидуальных актов обмена, но об относительно автономной от остальной части общества и самодостаточной системе со встроенным механизмом само-регуляции»²⁰⁴. За счет такого методологического приема происходит превращение рынка «из эмпирического объекта в аналитическую модель с достаточно абстрактными основаниями»²⁰⁵. Причем в этой модели «социальным условиям отводится незавидная роль внешних факторов или, того хуже, тех самых сил трения, которые снижают эффективность само-регулирования»²⁰⁶. Таким образом, живые люди, индивиды были выброшены из предмета экономической теории. Им на смену приходит некий абстрактный «экономический человек», с достаточно примитивными потребностями и мотивами, которые легко могут быть переложены на математический язык.

²⁰³ Радаев, В. В. Социология рынков: к формированию нового направления / В. В. Радаев. – М., 2003. – С. 19-20.

²⁰⁴ Радаев, В. В. Социология рынков: к формированию нового направления / В. В. Радаев. – М., 2003. – С. 20-21.

²⁰⁵ Радаев, В. В. Социология рынков: к формированию нового направления / В. В. Радаев. – М., 2003. – С. 20-21.

²⁰⁶ Радаев, В. В. Социология рынков: к формированию нового направления / В. В. Радаев. – М., 2003. – С. 20-21.

Было бы несправедливо утверждать, что ученым-экономистам удалось рассмотреть методологическую ограниченность парадигмы «саморегулирующегося рынка», а значит и ее теоретическую, историческую (достаточно вспомнить хотя бы то, как в эпоху колониальных империй экономические проблемы метрополий решались за счет колоний, когда «невидимая рука рынка» приобретала форму дредноутов и кавалерийских полков) и практическую несостоятельность лишь в конце XX в. Уже в начале прошлого века набирающее силу институциональное направление (тогда еще достаточно синкретичное в своих теоретико-методологических подходах) по существу явилось гносеологической рефлексией на господствовавшее тогда на Западе направление «чистой экономики» в форме маржинализма. Оппозицию маржинализму, с его чрезмерно абстрактным, рационалистским, количественным подходом к анализу экономических систем, на Западе в это время составили так называемые периферийные школы в экономической науке – германские новейшая («юная») историческая и социальная школы и ранний институционализм (заметим, не только американский, ибо сюда также можно отнести и англичанина Дж. Гобсона, и француза Ф. Симианда с его учениками Г. Пиру и Б. Ногаро)²⁰⁷. Данные направления экономической мысли объединяются сегодня «понятием “институциональное направление в экономической науке” (или институционализм в широком смысле, дабы не путать его с собственно институционализмом, или институционализмом в узком смысле, родоначальником которого был Т. Веблен)»²⁰⁸.

В России идеи и принципы институционального направления были представлены в трудах бывших «критических марксистов» С. Н. Булгакова («Философия хозяйства», 1912), М. И. Туган-Барановского («Социальная теория распределения», 1913) и П. Б. Струве («Хозяйство и цена», 1913-1916). Развитие в России параллельно с институционализмом маржиналистского направления «сдерживалось, – как подмечает Л. Ипполитов, – как в силу

²⁰⁷ Ипполитов, Л. Зарождение институционалистской экономической теории в России (об одной методологической дискуссии 1920-х годов) / Л. Ипполитов // Вестник Института экономики Российской академии наук. – 2008. – № 4. – С. 44.

²⁰⁸ Ипполитов, Л. Зарождение институционалистской экономической теории в России (об одной методологической дискуссии 1920-х годов) / Л. Ипполитов // Вестник Института экономики Российской академии наук. – 2008. – № 4. – С. 44.

объективных причин (недостаточная степень развития товарного хозяйства и капитализма, засилье феодальных пережитков, обострение комплекса социально-экономических, политических и культурных противоречий накануне революции), так и особенностями психологии русского образованного общества, большей части которого были чужды принципы индивидуализма, эгоизма, гедонизма и т. д.»²⁰⁹ А. Г. Худоркомов прямо заявляет по этому поводу, что «в сложившейся ситуации удивительно не то, что маржинализм в России не превратился в доминирующее направление, а то, что он вообще сформировался как отдельное течение, сопряженное с самого начала с передовыми экономико-математическими исследованиями»²¹⁰.

Для исследователя начала XXI в., по нашему мнению, по-прежнему остается гносеологически актуальным соотношение методологических принципов маржиналистской теории и концепции П. Б. Струве, изложенной в статье А. Д. Билибовича²¹¹ (*киевская маржиналистская школа – авторы моногр.*). В табл. 1.1. приведена сравнительная характеристика методологических принципов маржиналистской теории и концепции П. Б. Струве. На основании проведенного анализа П. Б. Струве сумел показать, что концепция равновесия и анализ равновесных состояний в экономике (один из главных принципов маржиналистской теории) были порождены философией XVII-XVIII вв. (Бэкон, Декарт, Гоббс, Ньютон) и утвердившимся в экономической науке механистическим мышлением и учением о «естественном законе»²¹². По П. Б. Струве, идея равновесия может быть представлена в экономическом мышлении двояким образом: «Во-первых, как идея онтологическая, идея о присущем с необходимостью экономическому процессу свойстве, которое господствует над его феноменами и ими управляет. И, во-

²⁰⁹ Ипполитов, Л. Зарождение институционалистской экономической теории в России (об одной методологической дискуссии 1920-х годов) / Л. Ипполитов // Вестник Института экономики Российской академии наук. – 2008. – № 4. – С. 44.

²¹⁰ Мировая экономическая мысль. Сквозь призму веков: в 5 т. – Т. III: Эпоха социальных переломов / отв. ред. А.Г. Худокормов. – М., 2005. – С. 840.

²¹¹ Билибович, А. Д. Два подхода к научной картине экономического мира / А. Д. Билибович // Экономический Вестник. – 1924. – Кн. 3. – С. 4-5.

²¹² Ипполитов, Л. Зарождение институционалистской экономической теории в России (об одной методологической дискуссии 1920-х годов) / Л. Ипполитов // Вестник Института экономики Российской академии наук. – 2008. – № 4. – С. 47-55.

вторых, как идея чисто феноменологическая, как идея особого явления, равноправного со всеми другими экономическими феноменами, явления, представляющего не общий закон экономической жизни, а некое возможное и вероятное ее «состояние»²¹³.

Таким образом, маржинализм и классическая политическая экономия приписывают равновесию значение некоей сущности, стоящей над экономическими явлениями и управляющей ими. Отрицая механистический подход к анализу экономических феноменов, П. Б. Струве подчеркивал: «Хозяйственная жизнь складывается из множества отдельных действий хозяйствующих субъектов, которые, будучи в общем и формально мотивами, так называемого, хозяйственного расчета, в своей индивидуальности, «микроскопической» конкретности случайны в точном смысле этого слова. «Микроскопически» действия продавцов и покупателей определяются расчетом, ориентированным с разной, бесконечно дифференцированной, осведомленностью о положении рынка, столь же дифференцированной разумностью; и с неопределенной подвижностью во времени субъективных оценок (проектов, или заявок цен) и их окончательных денежных выражений, или значений, каковыми являются реализованные, «сделанные» цены.

Эти неопределенно многообразные цены имеют тенденцию к единству, или «равновесию», это единство и эти состояния «равновесия» неустойчивы, подвержены постоянным и непрерывным колебаниям»²¹⁴. П. Б. Струве выделил те черты, которые игнорировались маржиналистской теорией экономического равновесия: «неполная рациональность экономического поведения, ассиметричное распределение информации среди участников рынка, изменчивость их субъективных оценок и, как следствие, рыночных цен»²¹⁵. В результате проведенного анализа ученый сумел доказать теоретико-методологическую несостоятельность маржинализма как механистиче-

²¹³ Струве, П. Б. Научная картина экономического мира и понятие «равновесия» / П. Б. Струве // Экономический Вестник. – 1923. – Кн. 1. – С. 6.

²¹⁴ Струве, П. Б. Научная картина экономического мира и понятие «равновесия» / П. Б. Струве // Экономический Вестник. – 1923. – Кн. 1. – С. 12-13.

²¹⁵ Ипполитов, Л. Зарождение институционалистской экономической теории в России (об одной методологической дискуссии 1920-х годов) / Л. Ипполитов // Вестник Института экономики Российской академии наук. – 2008. – № 4. – С. 49.

ской и статической концепции, устраняющей факторы времени и изменения из экономического анализа²¹⁶.

Таблица 1.1

Сравнительная характеристика методологических принципов маржиналистской теории и концепции П. Б. Струве

Принципы маржиналистской теории	Концепция П. Б. Струве
Применение количественных рассуждений к психическим явлениям	Психические переживания не суть величины
Понятие экономического равновесия, играющее важную роль в построениях теоретиков австрийской и математической школ	Обычно применяемое экономистами понятие равновесия не отвечает действительности
Предпосылка единства издержек производства	Издержки производства неодинаковы
Исключение из схем равновесия предпринимательской прибыли	Предпринимательская прибыль, не укладываемая в статическую схему равновесия, не должна быть устраняема
Статистическая концепция хозяйства	Хозяйственный процесс не статичен, а подвержен постоянным изменениям
Предпосылка однозначной детерминированности поведения хозяйствующих индивидов	Поведение индивидов не детерминировано однозначно, а «самоchinно»

П. Б. Струве также сумел убедительно показать ограниченность экономико-математических методов. «Поскольку математическое направление политической экономии, – указывает он, – ударило в математическую обработку психологических основ экономических явлений, оно применило к многообразному и разно-родному миру душевных переживаний совершенно противоречащий его

²¹⁶ Ипполитов, Л. Зарождение институционалистской экономической теории в России (об одной методологической дискуссии 1920-х годов) / Л. Ипполитов // Вестник Института экономики Российской академии наук. – 2008. – № 4. – С.49-50.

природе прием обезличения»²¹⁷. Высказываясь по данному вопросу, Л. Ипполитов, в частности, подчеркивает, что «вопрос заключается не в том, является ли «механический» (включая сюда и «математическое рассуждение») подход к экономическим процессам логически возможным, а в том, соответствует ли он существованию экономических явлений, текучей и прерывистой природе «экономической материи»? На этот вопрос П. Б. Струве отвечает решительно отрицательно²¹⁸.

П. Б. Струве пишет: «В экономике какие-то подлежащие определению в каждом отдельном случае «индивиды» должны быть сочтаны, сведены в разряды и категории, т. е. именно трактуемы как индивидуально весьма различные единицы, объединяемые лишь по «признакам» в некие статистически обозримые совокупности»²¹⁹. Это может быть осуществлено только с помощью статистических методов. «Эта всесторонняя взаимозависимость непреодолима для «механического» или «динамического», в противоположность статистическому, рассмотрений. Если мы к этому прибавим, что экономические «индивиды», с точки зрения экономического познания, не являются абсолютно детерминированными какими-нибудь известными нам силами, а «контингентны»..., «самочинны» или «бесчинны», то эти два условия необходимы и достаточны для выставления методического постулата о том, что точное познание в экономике возможно только либо в форме статистической разработки, либо в форме фактического описания неисчислимых статистически феноменов и сторон»²²⁰. Порок маржиналистской теории, по справедливому замечанию П. Б. Струве, коренится в том, что в ней, как и во всех концепциях механически-математической политической экономии, не усматривается логическая природа эмпирического знания, к области которого относится и политэкономия.

²¹⁷ Струве, П. Б. Первичность и своеобразие обмена и проблема «равновесия». Ответ А. Д. Билибовичу / П. Б. Струве // Экономический Вестник. – 1924. – Кн. 3. – С. 45.

²¹⁸ Ипполитов, Л. Зарождение институционалистской экономической теории в России (об одной методологической дискуссии 1920-х годов) / Л. Ипполитов // Вестник Института экономики Российской академии наук. – 2008. – № 4. – С. 50.

²¹⁹ Струве, П. Б. Первичность и своеобразие обмена и проблема «равновесия». Ответ А. Д. Билибовичу / П. Б. Струве // Экономический Вестник. – 1924. – Кн. 3. – С. 16.

²²⁰ Струве, П. Б. Первичность и своеобразие обмена и проблема «равновесия». Ответ А. Д. Билибовичу / П. Б. Струве // Экономический Вестник. – 1924. – Кн. 3. – С. 16.

Они рассуждают *more geometrico* в области, где плодотворна либо чистая индукция, либо статистический подход²²¹.

Далее названный автор поясняет, что несоответствие метода исследования у маржиналистов (добавим, как сегодня у неолибералов и прочих «чистых» экономистов) связано «со смешением наук о реальном бытии во времени, или знания апостериорного, к которому относится и политическая экономия, с науками об идеальном и безвременном бытии, каковыми являются математика и логика, представляющие знание априорное»²²². П. Б. Струве также подчеркивает: «Эмпирическая наука может строить общие понятия, но она не может вовсе отвлекаться от «действительности» в отличие от математики. Самая природа предмета ставит поэтому и «абстракции», и «дедукции» во всякой эмпирической науке... совершенно другие границы, чем в математике»²²³.

Если исходить из критериев логичности и аргументированности участников дискуссии о коренных методологических пороках маржинализма, неоклассики и т. д., то доказательств этому предостаточно. Вместе с тем неправомерно сводить все дискуссии о природе рыночных отношений лишь к поиску научной истины. Ученые-экономисты тоже люди. Они родились и воспитывались в определенной социально-культурной среде, обладают мотивацией, различными потребностями и интересами, наконец, их исследования финансируются из различных источников (а у субъектов, которые их контролируют, есть вполне реальные экономические потребности и интересы) и т. д. Таким образом, по нашему мнению, научное сообщество фаталистически обречено не только на постоянный поиск объективных закономерностей развития общества и его экономической системы, но и на выделение «ложных» концепций и преднамеренных концептуальных упрощений, обслуживающих глобальные экономические интересы вполне конкретных государств, классов, социально-экономических групп и индивидов.

²²¹ Струве, П. Б. Первичность и своеобразие обмена и проблема «равновесия». Ответ А. Д. Билибовичу / П. Б. Струве // Экономический Вестник. – 1924. – Кн. 3. – С. 49.

²²² Струве, П. Б. Первичность и своеобразие обмена и проблема «равновесия». Ответ А. Д. Билибовичу / П. Б. Струве // Экономический Вестник. – 1924. – Кн. 3. – С. 56.

²²³ Струве, П. Б. Первичность и своеобразие обмена и проблема «равновесия». Ответ А. Д. Билибовичу / П. Б. Струве // Экономический Вестник. – 1924. – Кн. 3. – С. 36.

В рамках заявленной темы нам не важно случайно или целенаправленно возникли и развиваются социальные парадигмы, относимые сегодня к «экономическому империализму»²²⁴. Для нас важнее то, что эти теоретико-методологические подходы, например сводящие экономические функции государства к роли «ночного сторожа», деформируют сознание части научного и научно-педагогического сообщества, понижают доверие к белорусской модели развития, снижают социальный потенциал белорусского общества, т. е. понижают продукционный эффект от социального капитала, накопленного на уровне социума, а значит – угрожают экономической безопасности страны.

Чтобы разобраться в этом, необходимо, прежде всего, понять: как же возник в обществоведении «экономический империализм»?

В 1960-1970-е гг. идеальной рыночной модели, очищенной от каких-либо социальных факторов, был придан фактически универсальный характер. «С ее помощью, – отмечает В. В. Радаев, – стали объяснять самые разные типы существующих рынков вне зависимости от исторической и культурной специфики хозяйства и общества»²²⁵. Г. Беккер и его последователи в рамках «экономического империализма» начинают активно использовать данную модель за пределами анализа собственно экономических отношений в их былом понимании^{226, 227, 228, 229}. Например, Г. Беккер заявляет: «Когда мужчины и женщины решают вступить в брак, завести детей или развестись, они пытаются повысить свое благосостояние путем взвешивания сравнительных выгод и издержек. Таким образом, они заключают брачный союз, если ожидают, что это повысит

²²⁴ Радаев, В. В. К обоснованию модели поведения человека в социологии (основы «экономического империализма») / В. В. Радаев // Социологические чтения. – М., 1997. – Вып. 2.

²²⁵ Радаев, В. В. Рынок как объект социологического исследования / В. В. Радаев // Социологические исследования. – 1999. – № 3. – С. 28-37.

²²⁶ Радаев, В. В. К обоснованию модели поведения человека в социологии (основы «экономического империализма») / В. В. Радаев. – С. 177-189.

²²⁷ Becker, G. Nobel Lecture: The Economic Way of Looking at Behavior / G. Becker // Journal of Political Economy. – 1993. – Vol. 101. – P. 395-396.

²²⁸ Беккер, Г. Выбор партнера на брачных рынках / Г. Беккер // THESIS. – 1994. – Вып. 6. – С. 12-36.

²²⁹ Шульц, Т. Ценность детей / Т. Шульц // THESIS. – 1994. – Вып. 6. – С.37-49.

степень их благополучия по сравнению с тем, если бы они оставались в одиночестве, и разводятся, если это должно привести к росту их благосостояния»²³⁰. Теоретиками общественного выбора начинается трактоваться политика как рыночный обмен²³¹. Принципы, используемые при анализе рыночного обмена, распространяются на все сферы общественной жизни. Это формирование своего рода рыночной идеологии, как справедливо замечает В. В. Радаев, «подпитываемой духом экономического либерализма. Жизнь начала уподобляться рынку, представленному в виде достаточно абстрактной конструкции»²³². Как результат – возникновение серьезной методологической альтернативы, разделившей по существу всех современных обществоведов на два типа. Суть данного разграничения заключается в следующем: «рассматриваем ли мы рынок, прежде всего, как универсальную аналитическую модель с весьма ограниченным числом переменных, предназначенную для объяснения неких существенных экономических связей, или нашим объектом выступают «реальные» рынки... для описания которых мы используем разные аналитические модели с большим общим числом переменных»²³³.

Поскольку принцип универсализма не отвечает ни принципам современных системных исследований социальных объектов, ни историческим реалиям, то мы в своих дальнейших исследованиях будем исходить из взгляда на современные системы хозяйствования как на многоукладные, сочетающие в себе универсальные и национальные особенности. «История свидетельствует, – отмечает А. Л. Подгайский, – что ни одна хозяйственная система, в том числе, и всемирное индустриально-капиталистическое хозяйство, никогда не охватывала не только все страны, но и отрасли экономики отдельной страны. Любое доминирование той или иной хозяйственной системы воплощается в действительности в асимметрич-

²³⁰ Becker, G. Nobel Lecture: The Economic Way of Looking at Behavior / G. Becker. – P. 395-396.

²³¹ Бьюкенен, Дж. М. Сочинения / Дж. М. Бьюкенен. – М., 1997. – Т.1.– С.22-23.

²³² Радаев, В. В. Социология рынков: к формированию нового направления / В. В. Радаев. – М., 2003. – С. 22.

²³³ Радаев, В. В. Социология рынков: к формированию нового направления / В. В. Радаев. – М., 2003. – С. 22.

ном образовании «центр-периферия» с наличием множества метапозиций между крайними точками»²³⁴.

Современное рыночное хозяйство характеризуется индустриальным или постиндустриальным технологическим укладом, множеством (в том числе и смешанной) форм собственности, экономической обоснованностью, декларируемой свободой предпринимательства и обязательным вмешательством государства в экономику. Названная форма хозяйствования выступает как результат государственного и социального регулирования, порождающего огромное разнообразие исторических форм рыночных институтов. Современный рыночный механизм действует в условиях установления относительных равновесия и стабильности посредством экономических средств государственного регулирования, связанных как с особенностями функционирования экономики на макроуровне (циклические колебания, экономический рост и др.), так и с несовершенством рыночного механизма.

Рынок представляет собой специфический уклад хозяйствования, существующий наряду с другими его формами. Государство выступает как конфигуратор рынка. Степень его воздействия вариативна, но в любом случае речь идет не просто о весомер, но о конституирующем влиянии государства на совокупность рынков – посредством установления формальных правил и способов их поддержания, осуществления перераспределительных функций и прямого участия в хозяйственных процессах²³⁵. Государство не просто вмешивается в рыночные отношения. Оно создает условия для возникновения и развития рынков, являясь во многом внутренним элементом процесса их формирования и трансформации, действуя на началах встроенной автономии (embedded autonomy)^{236, 237, 238, 239}. Современ-

²³⁴ Подгайский, А. Л. Взаимодействие доминирующих и периферийных укладов как составляющая социально-экономической динамики / А. Л. Подгайский // Гуманітарна-економічна веснік. – 2008. – № 3. – С. 9.

²³⁵ Block, F. The Role of the State in the Economy / F. Block // The Handbook of Economic Sociology / N. Smelser, R. Swedberg (eds.). – P. 696.

²³⁶ Evans, P. B. Embedded Autonomy / P. B. Evans. – Berkeley, 1995.

²³⁷ Frye, T. The Invisible Hand and the Grabbing Hand / T. Frye, A. Shleifer // American Economic Review. Papers and Proceedings. – 1997. – Vol. 87. – № 2. – P. 354-358.

²³⁸ Shleifer, A., Vishny, R. The Grabbing Hand: Government Pathologies and Their Cures / A. Shleifer, R. Vishny. – Cambridge, 1998.

ное рыночное хозяйство, а точнее, современное преимущественно рыночное многоукладное хозяйство, представляет собой сложную систему социально-экономических, политических и иных институтов, персонифицированных в социально-экономических субъектах (индивидах, группах, классах). Хозяйственная эффективность взаимодействия названных субъектов во многом предопределяется накопленным в обществе социальным потенциалом и институциональными формами его капитализации. Социальный капитал, способы и формы его присвоения, оптимальность распределения и прочее выступают основой для сокращения (или увеличения) транзакционных издержек в народном хозяйстве.

1.7. Теория и механизмы взаимодействия социального капитала и эффективно работающих рыночных структур

Не смотря на то, что в экономической науке среди факторов, влияющих на эффективность хозяйственной деятельности, динамику транзакционных издержек, эволюцию институциональной матрицы, выделение социального капитала стало сегодня общепризнанным, по-прежнему нет «достаточной ясности относительно «передаточных механизмов», по которым социальный капитал воздействует на экономические результаты. С одной стороны, социальный капитал поддерживает порядок в экономике и обществе на основе доверия, взаимного уважения и учета индивидами общественных интересов; в этом смысле он выступает институциональной альтернативой государству и вносит прямой вклад в экономическое развитие в «горизонтальном» направлении, без участия государства. С другой стороны, от запасов социального капитала зависит эффективность формальных институтов и государственного управления; тем самым социальный капитал воздействует на экономику «вертикально»²⁴⁰. В связи с этим отсутствует и четкость в принципах и механизмах влияния социального капитала на повышение конкурентоспособности реформируемых экономик.

²³⁹ Радаев, В. В. Рынок как объект социологического исследования / В. В. Радаев // Социологические исследования. – 1999. – № 3. – С. 39.

²⁴⁰ Полищук, Л. Экономическое значение социального капитала [Электронный ресурс] / Л. Полищук, Р. Меняшев / Московская международная высшая школа бизнеса МИРБИС (Институт). – Режим доступа: http://www.mirbis.ru/data/File/KSO/Publications/Part1/Ekonomicheskoe_znachenie.doc. – Дата доступа. 5.11.2014.

По нашему мнению, в качестве методологической базы определения названных принципов могут быть приняты следующие законы: закон накопления социального капитала, закон иерархической компенсации накопления социального капитала, закон присвоения социального капитала на уровне общества, а также закономерность формирования социального капитала в Республике Беларусь. Поскольку данные законы и закономерность опубликованы в ряде монографических работ и научных статьях, то чтобы избежать повторов не будем останавливаться на них подробно. В регламенте дефиниций названные категории могут быть сформулированы следующим образом:

Закон накопления социального капитала. Всеобщим системным свойством социального капитала является то, что его совокупное количество в обществе не является простой суммой «социальных капиталов» всех его субъектов. Это происходит не только потому, что существуют некоторые проявления социального капитала на уровне всего социума, но и потому, что социальный капитал субъектами может использоваться (и используется) не на благо всего общества или в продукционных целях, но и с целью максимизации частно-группового потребления, что вступает в противоречие с интересами других групп, государства и социума.

Закон иерархической компенсации накопления социального капитала. Для повышения экономического, социального и экологического эффекта от социального капитала необходимо, чтобы его накопление на различных иерархических уровнях и группах происходило равномерно, поскольку чрезмерное накопление данной формы капитала субъектами ведет к монополизации экономики и усилению классовых антагонизмов, а на уровне общества способствует формированию уравнительных структур, повышению роли государственной бюрократии, и как результат приводит к государственному капитализму.

Закон присвоения социального капитала на уровне общества. В условиях сильного государства бюрократия способна не только эффективно формировать социальный капитал на уровне общества, но и при определенных исторических условиях монопольно присваивать результаты от его использования.

Закономерность формирования социального капитала в Республике Беларусь. По условиям, необходимым для успешного

формирования социального капитала на уровне общества, в республике имеется ряд преимуществ по сравнению практически со всеми постсоветскими странами. Вместе с тем, в стране не создана доминирующая, разделяемая большинством населения духовно-нравственная идеологическая доктрина, которая могла бы способствовать формированию нового экономического уклада – экономики знаний и соответствующих распределительных отношений.

На основании вышеназванных категорий могут быть сформулированы базовые принципы влияния социального капитала на повышение конкурентоспособности реформируемых экономик двух стран:

во-первых, поскольку в транзитивных (реформируемых) экономических системах значительно возрастает значение субъективного фактора, необходимо чтобы присутствие в хозяйственной жизни страны активного государства целенаправленно формирующего позитивную государственную (в том числе экономическую) идеологию, а также выступающего гарантом социальной стабильности в обществе;

во-вторых, поскольку в условиях сильного государства бюрократия способна не только эффективно формировать социальный капитал на уровне общества, но и при определенных исторических условиях монопольно присваивать результаты от его использования, необходимо, сформировать развитые институты партнерства общества-государства-бизнеса как механизма, препятствующего чрезмерному накоплению социального капитала на уровне общества. В транзитивной экономике государство должно не допускать чрезмерной концентрации социального капитала у классов, обладающих экономической властью, а общество должно контролировать с целью не допустить концентрации социального капитала в руках классов, обладающих экономической и (или) политической властью;

в-третьих, в транзитивных экономиках необходимо формировать социальный капитал на уровне общества, основываясь на позитивной идеологической доктрине, а не путем создания образа внешнего и внутреннего врага, поскольку в последнем случае создаются серьезные предпосылки для концентрации политической и экономической власти, а также социального капитала в руках тех, кто «назначит» себя борцом за эти права и будет обладать необходимым социально-экономическим потенциалом для радикального изменения существующего политического строя в своих эгональных интересах.

Выявив принципы влияния социального капитала на повышение конкурентоспособности реформируемых экономик, Беларуси в частности, перейдем к поиску решений более сложной гносеологической задачи – разработка механизмов этого влияния. Разнообразные трактовки социального капитала: как ресурс, повышающий общественную эффективность, как разделяемые в обществе нормы и ценности, как социальные сети и связи между индивидами на основе взаимности и доверия и т.д.,²⁴¹ позволили Л. Полищук, Р. Меньяшеву даже сделать поспешный вывод, что «разнообразие точек зрения на социальный капитал приводит <...> к выводу, что этим термином определяется не четкое научное понятие, а область пересечения научных интересов, где возможен плодотворный обмен идеями и методами между различными областями общественности».²⁴² Если социальный капитал выступает реальным экономическим феноменом (а это так), то названный феномен не правомерно относить к «полю пересечения». Правильнее будет говорить о разнообразии подходов к его продукционной роли в зависимости от предмета научных дисциплин. Но такое разнообразие трактовок характерно не только для социального капитала, но и для капитала вообще. Да и для многих иных ключевых категорий экономической науки.

Поскольку необходимость консолидации коллективных усилий и действий в форме социального капитала, возникает в результате фиаско рынка,²⁴³ когда в результате конкуренции (борьбы всех против всех с целью максимизации персонифицированного дохода в монетарной форме), происходит серьезное отклонение от парето-оптимального использования в народном хозяйстве факторов производства, то и результатом применения механизма влияния социального капитала должно стать повышение конкурентоспособности экономики за счет оптимизация использования экономических ресурсов. В данном случае речь должна идти о всех экономических ресурсах:

²⁴¹ Durlauf, S. Social Capital / S. Durlauf, M. Fafchamps // Handbook of Economic Growth / Ph. Aghion, S. Durlauf (eds.). Amsterdam: Elsevier, 2005. – Vol. 1, B. Ch.26. – P. 639 – 699.

²⁴² Полищук, Л. Экономическое значение социального капитала [Электронный ресурс] / Л. Полищук, Р. Меньяшев // Московская международная высшая школа бизнеса МИРБИС (Институт). – Режим доступа: http://www.mirbis.ru/data/File/KSO/Publications/Part1/Economicheskoe_znachenie.doc. – Дата доступа. 5.11.2014.

²⁴³ Olson, M. The Logic of Collective Action: Public Goods and the Theory of Groups / M. Olson. – Cambridge, MA: Harvard University Press, 1965.

материальных, информационных, человеческих, культурных, институциональных, социальных и т.д.

При таком подходе следует по-новому взглянуть на узкорыночный подход (при котором преимущественно игнорируется многоукладный характер современной экономики), когда влияние социального капитала рассматривается не дифференцированно по социальным классам, региональным различиям, отраслевой специфике и т.д. Типичным примером попыток такого упрощенного подхода является уже упоминаемая выше работа Л. Полищук и Р. Меняшева «Экономическое значение социального капитала», в которой со ссылкой на западные источники^{244, 245, 246, 247, 248} указывается, что «коллективным действиям способствуют *социальные сети* – они необходимы для обмена информацией и достижения договоренностей между участниками. Второй важный ингредиент – *просоциальные нормы поведения*, отражающие не только личный, но и общественный интерес; в таком случае сотрудничество ради общего блага не противоречит принципу индивидуальной целесообразности. Наконец, для успешного взаимодействия требуется *доверие* между участниками. Сети, нормы и доверие составляют “триаду социального капитала”, что вполне согласуется с его определением. Все элементы триады связаны друг с другом: сети укрепляют доверие между участниками и способствуют распространению и укреплению просоциальных норм, а общность ценностей и взаимное доверие расширяют социальные сети и контакты»²⁴⁹ и далее:

²⁴⁴ Coleman, J. Social Capital in the Creation of Human Capital / J. Coleman // American Journal of Sociology. 1998. – Vol. 94, Supplement. – P. S95-S120.

²⁴⁵ Tabellini, G. The Scope of Cooperation: Values and Incentives / G. Tabellini // Quarterly Journal of Economics. 2008. – Vol. 123, No 1. – P. 905 – 948.

²⁴⁶ Tirole, J. A Theory of Collective Reputations (with Applications to the Persistence of Corruption and to Firm Quality) / J. Tirole // Review of Economic Studies. 1996. – Vol. 63, No 1. – P. 1 – 22.

²⁴⁷ Benabou, R. Incentives and Prosocial Behavior / R. Benabou, J. Tirole // American Economic Review. 2006. – Vol. 96, No 5. – P. 1652 – 1678.

²⁴⁸ The New Comparative Economics / S. Djankov [etc.] // Journal of Comparative Economics. 2003. – Vol. 31, No 4. – P. 595 – 619.

²⁴⁹ Полищук, Л. Экономическое значение социального капитала [Электронный ресурс] / Л. Полищук, Р. Меняшев / Московская международная высшая школа бизнеса МИРБИС (Институт). – Режим доступа: http://www.mirbis.ru/data/File/KSO/Publications/Part1/Economicheskoe_znachenie.doc. – Дата доступа. 5.11.2014.

«Сети повышают эффективность подобных «горизонтальных санкций», распространяя информацию о прошлом поведении»²⁵⁰. Из приведенных положений следует, что регулирующая роль социальный капитал распространяется указанными авторами, как и большинством представителей экономического «мэйнстрима», только на ординационные отношения, т.е. на отношения между социально-экономическими субъектами, занимающими схожее место в социально-классовой иерархии. Иначе говоря, упускается такая важная функция социального капитала как регулирование межклассовых отношений, а также оптимизации распределения ресурсов между рыночными и нерыночными укладами и т.д.

Последний наш вывод может быть подтвержден еще одним высказыванием Л. Полишук и Р. Меняшева, для обоснования которого названные авторы также ссылаются на представителей западной экономической науки²⁵¹: «Социальный капитал снижает *издержки беспорядка* в экономике и обществе, возникающие вследствие чрезмерных затрат на защиту контрактов, экономическую и личную безопасность, нехватки общественных благ и услуг, упадка социальной сферы, неурегулированных экстерналий, неразвитых рынков, а также несостоявшихся сделок и инвестиционных проектов, упущенных из-за недоверия между участниками»²⁵². Вместе с тем, влияние социального капитала в переходных (да и не только переходных) экономиках на повышение их конкурентоспособности через оптимизацию использования хозяйственных ресурсов тем выше, чем в большей степени названная форма капитала содействует социально-классовому сотрудничеству как основе социальной стабильности, устойчивому экономическому росту решению проблем модернизации национальной экономики.

²⁵⁰ Полишук, Л. Экономическое значение социального капитала [Электронный ресурс] / Л. Полишук, Р. Меняшев / Московская международная высшая школа бизнеса МИРБИС (Институт). – Режим доступа: http://www.mirbis.ru/data/File/KSO/Publications/Part1/Economicheskoe_znachenie.doc. – Дата доступа. 5.11.2014.

²⁵¹ The New Comparative Economics / S. Djankov [etc.] // Journal of Comparative Economics. 2003. – Vol. 31, No 4. – P. 595 – 619.

²⁵² Полишук, Л. Экономическое значение социального капитала [Электронный ресурс] / Л. Полишук, Р. Меняшев / Московская международная высшая школа бизнеса МИРБИС (Институт). – Режим доступа: http://www.mirbis.ru/data/File/KSO/Publications/Part1/Economicheskoe_znachenie.doc. – Дата доступа. 5.11.2014.

Разные формы и механизмы реализации законов накопления социального капитала, иерархической компенсации его накопления и присвоения этой формы капитала на уровне общества обуславливают национальную специфику экономического развития. Так, благодаря относительно равномерному распределению социального капитала на разных социальных горизонтах в Республике Беларусь в случае необходимости существует возможность консолидации усилий общества, государства и бизнеса на решении крупных национальных и инновационных проектах. В Беларусь разработана действенная система, препятствующая присвоению социального капитала, накопленного на уровне общества, национальной бюрократией. Эта система опирается на власть и авторитет Президента Республики Беларусь как гаранта Конституции. А. Г. Лукашенко пользуется поддержкой большинства населения страны, люди ему доверяют, многие воспринимают как высшую инстанцию где добиться социальной справедливости. Естественно, что это также повышает мобилизационные возможности хозяйственной системы в случае неблагоприятных внешних шоков. В республике на постоянной основе развиваются механизмы партнерства общества-государства-бизнеса. Этот процесс происходит не всегда гладко, но он идет, что также выступает эффективным механизмом капитализации накопленного в обществе социального капитала в интересах роста конкурентоспособности белорусской экономики, как основы повышения уровня жизни населения страны. Устойчивый экономический рост, а также рост реальных доходов населения, сопровождаемый низким социальным расслоением, способствуют быстрому накоплению социального потенциала в Республике Беларусь и развитию эффективных форм его капитализации. Последнее выступает в качестве важного фактора как устойчивого социально-экономического развития нашей страны, так и содействует модернизации хозяйственной системы.

Глава 2. Международные технологические трансферы

2.1. Специфика трансфера технологий как экономического ресурса

На рубеже веков экономический потенциал стран мира определяется существенным ростом роли науки и техники в жизни общества, что является объективной причиной развития в современной экономике такого качественно нового явления, как трансфер технологий. Объем экспорта технологий в мире в первом десятилетии XXI в. находился в пределах 7 % экспорта услуг и характеризовался более высокими темпами роста (10 %) по сравнению с величиной экспорта услуг в мире (8 %) ²⁵³. В современных условиях большинство стран мира активно участвуют в трансфере технологий, в том числе международном, так как именно качество применяемых технологий выступает одним из основных факторов, влияющих на уровень их экономического развития. Развитые страны занимают лидирующие позиции на мировом рынке не только по объему потребляемых иностранных результатов научно-технической деятельности, но и величине экспортных технологических поступлений, составляющих значительную долю в структуре их платежного баланса. Для стран с переходной экономикой активное включение в процесс трансфера технологий имеет особую актуальность в связи с необходимостью повышения конкурентоспособности.

Понятие «трансфер технологий» появилось в русскоязычной литературе недавно и напрямую связано с переориентацией на рыночные отношения в большинстве сфер хозяйственной жизни. Часто его употребляют вместе с другим понятием – «коммерциализация технологий», хотя смысловое содержание этих понятий не совпадает. Англоязычное слово «трансфер» заменило термин «внедрение», которым административно-командная система наделила процесс

²⁵³ Бертош, Е. В. Международный трансфер технологий в экономическом развитии стран: автореферат диссертации на соискание ученой степени кандидата экономических наук по специальности 08.00.14 – мировая экономика / Е. В. Бертош. – Минск, 2013. – 25 с. – С.1.

претворения в жизнь инновационного предложения. Однако это не простое замещение, а существенное преобразование смысла процесса. Вместо насильственного «внедрения» (предполагающего активное или пассивное сопротивление среды, в которую производится это «внедрение» чего-то инородного) «трансфер» предполагает не только передачу информации о новшестве, но и ее освоение при активном позитивном участии и источника этой информации (например, автора изобретения), и реципиента, приемника информации о новой технологии, и конечного пользователя продукта, производимого с помощью этой технологии. Основной акцент при трансфере технологии делается не столько на технологии как таковой, сколько на субъектах – участниках этого процесса.

Иными словами, трансфер – это путь, который должна пройти идея ученого или изобретателя в любой сфере деятельности, чтобы превратиться в осязаемый успех для автора и для общества. Главное здесь – кто и как должен сопровождать эту идею на каждом этапе ее сложного пути, какие преграды и подводные камни встретятся, кого привлечь при преодолении каждого из барьеров. Как отмечают практические участники трансфера технологий, одна из главных трудностей состоит в том, чтобы убедить автора изобретательской идеи, что довести ее до конечного продукта он самостоятельно не сможет практически никогда, что идея должна пройти цепочку «теоретик – исследователь-практик – исследователь-технолог – технолог-производственник – маркетолог – продавец», вовлекая в это движение и администрацию, и прессу, и банки, и вспомогательные производства. Именно этот процесс и называется «трансфер технологий».

Понятие «коммерциализация технологии» предполагает обязательное коммерческое использование информации о технологии, т.е. использование с извлечением выгоды. Чаще всего эта выгода измеряется в конкретных денежных единицах непосредственно, реже – опосредованно, через, например, увеличение эффективности другой технологии. Но деньги в этих расчетах присутствуют всегда и являются определяющим критерием успешности процесса. В то же время вопрос о том, кто, какой субъект осуществляет непосредственное использование технологии, при коммерциализации не является первостепенным, и в частности, коммерциализацией нередко пытается заняться сам автор, первоисточник новой технологии (физическое лицо или организация). Различия между трансфером

и коммерциализацией следующие: а) коммерциализация технологии предполагает обязательное получение прибыли и не обязательно связано с подключением третьих лиц (кроме источника технологии и конечного пользователя); б) трансфер технологии предполагает обязательную передачу технологии реципиенту, который и осуществляет ее промышленное освоение, но это не обязательно связано с извлечением прибыли как источником технологии, так и ее реципиентом (это относится, например, к экологическим технологиям).

Характеристика трансфера технологий как экономического ресурса предполагает не только выявление экономических субъектов данного процесса, на которых было указано выше, но и определение предмета их отношений, во многом определяющего способы и формы их взаимодействия. И здесь далеко не все так просто, как может показаться на первый взгляд. В трансфере технологий предметом отношений достаточно широкого круга участников по определению является технология. Но как отмечают исследователи, «принято считать, что «технология» – весьма абстрактное понятие, плохо поддающееся как эмпирическому наблюдению, так и количественной оценке»²⁵⁴. Констатируя наличие множества определений, авторы первым приводят определение электронной энциклопедии: «Технология – в широком смысле – совокупность методов, процессов и материалов, используемых в какой-либо отрасли деятельности, а также научное описание способов технического производства; в узком – комплекс организационных мер, операций и приемов, направленных на изготовление, обслуживание, ремонт и/или эксплуатацию изделия с номинальным качеством и оптимальными затратами и обусловленных текущим уровнем развития науки, техники и общества в целом»²⁵⁵. Процесс передачи (обмена, торговли) технологий называется трансфером технологий, при этом, если данный процесс осуществляется между странами, то его называют международным трансфером технологий». Но наиболее удачным определением приведенного выше понятия считается следующее: «Международный трансфер технологий (International Technology

²⁵⁴ Юрик, В. Международный трансфер новых технологий в переходных экономиках / В. Юрик, С. Юрик // Банкаўскі веснік. – Люты 2013. – № 4/585. – С. 16-25.

²⁵⁵ Технология [Электронный ресурс] / Википедия: свлюодная энциклопедия. – Режим доступа: <https://ru.wikipedia.org/wiki/Технология>. – Дата доступа: 15.04.2015.

Transfer) определяется как совокупность экономических отношений между фирмами различных стран в области использования зарубежных научно-технических достижений»²⁵⁶. При этом понятие «технология» является двусторонним и включает в себя, с одной стороны, – собственно технологию (disembodied/dissembled technology – бестелесную технологию), понимаемую как набор конструктивных решений, методов и процессов, с другой – материализованную технологию (embodied technology), то есть технологию, воплощенную в машинах, оборудовании и т.п. В этом случае предметом трансфера могут выступать оба типа объектов, – как совместно, так и в отдельности»²⁵⁷. Развитие данного подхода предлагает Е. Бертош, формулируя концепцию технологического пакета как непосредственного объекта трансфера²⁵⁸. Технологический пакет трактуется автором как совокупность материальных и нематериальных объектов (услуг), набор которых зависит от уровня технологического развития субъектов международного трансфера технологий.

Многие исследователи отмечают, что информационный компонент технологии (ноу-хау) в отличие от физического (собственно продукта), как правило, не поддается простому воспроизведению, то есть ее эффективный трансфер – передача от непосредственного разработчика конечному пользователю – сопряжен с необходимостью получения последним не только явно выраженного знания об общих принципах действия технологии, но и целого комплекса сопутствующей информации – того, что в философии науки принято называть неявным знанием (tacit knowledge).

²⁵⁶ Бертош, Е. В. Международный трансфер технологий в экономическом развитии стран. Автореферат диссертации на соискание ученой степени кандидата экономических наук по специальности 08.00.14 – мировая экономика / Е. В. Бертош. – Минск, 2013. - С.8.

²⁵⁷ Бертош, Е. В. Международный трансфер технологий в экономическом развитии стран. Автореферат диссертации на соискание ученой степени кандидата экономических наук по специальности 08.00.14 – мировая экономика / Е. В. Бертош. – Минск, 2013. - С.8.

²⁵⁸ Бертош, Е. В. Международный трансфер технологий в экономическом развитии стран. Автореферат диссертации на соискание ученой степени кандидата экономических наук по специальности 08.00.14 – мировая экономика / Е. В. Бертош. – Минск, 2013. - С.8.

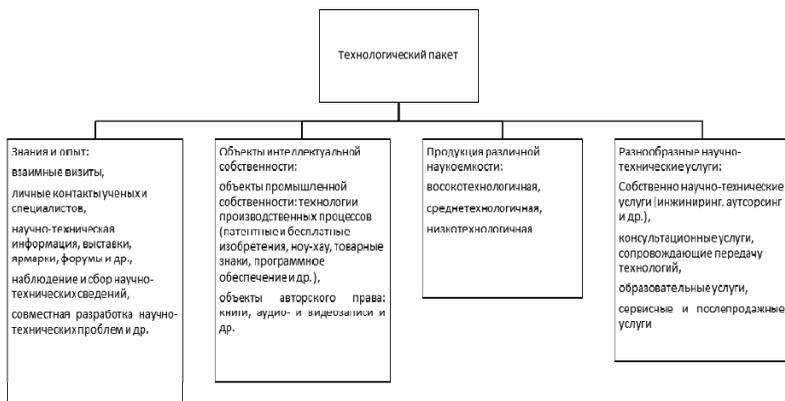


Рис. 2.1. – Состав технологического пакета по Е. В. Бертош²⁵⁹

Концепция неявного знания была разработана М. Поланьи²⁶⁰ в 50-е гг. XX в., но долго оставалась теоретической игрушкой. Согласно М. Поланьи, неявное знание – это набор личностных, некодифицированных знаний, вплетенных в искусство экспериментирования и теоретические навыки ученых (и технологов), которые передаются исключительно неформальными способами и в непосредственных человеческих контактах. В случае с трансфером технологий данный набор «тайных знаний», которыми обладают ее создатели (в нашем контексте это страна или фирма – донор технологии), во многом определяет то, насколько полноценным окажется в итоге процесс передачи тех или иных технических знаний и решений. Так, британский экономист Р. Ли-Хуа подчеркивает, что реальный трансфер технологий невозможен без параллельного трансфера знаний, поскольку именно знания (технические, экспертные решения, опыт, отработанные на практике навыки и схемы работы

²⁵⁹ Бертош, Е. В. Международный трансфер технологий в экономическом развитии стран. Автореферат диссертации на соискание ученой степени кандидата экономических наук по специальности 08.00.14 – мировая экономика / Е. В. Бертош. – Минск, 2013. – 25 с. – С.8.

²⁶⁰ Поланьи, М. Личностное знание / М. Поланьи. – М.: Прогресс, 1985.

с конкретной технологией), и прежде всего неявные, – ключевой фактор, обеспечивающий контроль за технологиями в целом. Более того, эффективный трансфер технологий фактически недостижим там, где существует значительный разрыв между уровнем экономического развития передающей и принимающей сторон.

Наличие скрытой составляющей технологического знания, как стало понятно сегодня, – ключевой момент проблематики трансфера технологий. Реально обладающие неявным знанием экономические агенты (фирмы, научно-исследовательские учреждения, отдельные индивидуумы-изобретатели и т. д.) при прочих равных условиях отнюдь не стремятся делиться им, прекрасно отдавая себе отчет в том, что любая инновационная технология предоставляет конкурентные преимущества на рынке. Кроме того, сохраняя до поры до времени в тайне различные неявные элементы новой технологии, ее владельцы тем самым значительно затрудняют потенциальным конкурентам процесс ее быстрого копирования и возможного улучшения. В то же время, по мере того как абсорбированная рынком новая технология переходит из ранней стадии в более зрелую, упорное воздержание ее владельцев от передачи вовне «полного пакета» чревато потерей возможности получения дополнительной прибыли (за счет оказания профессионального комплекса услуг по техподдержке, эксплуатационному обслуживанию, ремонту и т. п.). Эта технологическая дихотомия есть прямое отражение стандартного процесса жизненного цикла технологии: когда последняя уже не дает владельцу возможность снимать сливки с рынка, наиболее рациональным решением становится ее скорейшая продажа (через лицензирование и другие формы трансфера)²⁶¹.

Предметом трансфера может быть и конкретная вещь (например, микропроцессор нового типа), который сам по себе технологией не является. Однако и в этом случае с инновационным предметом обязательно связано то или иное умение, искусство, та или иная технология (либо технология производства, либо технология применения или осуществления), поэтому понятие «трансфер технологии» всегда несет вполне определенный смысл. Этот смысл становится более очевидным, если учесть, что наиболее надежным спо-

²⁶¹ Медовников, Д. Неявное знание строителей пирамиды / Д. Медовников, Т. Оганесян // Эксперт. – 26 марта 2012. – №12 (795).

сбором защиты любого объекта и любой технологии как источника технологической ренты (дохода, превышающего средний за счет использования новой технологии) является не патент, а так называемое «нераскрываемое ноу-хау», «неявное знание», которым в полной мере владеет только источник инновационного предложения. Так что в данной работе использование понятия «технология» ближе всего не к устоявшейся производственной трактовке, а к его прямому переводу.

Если обратиться к самому определению термина технология, к его изначальному значению (техно – мастерство, искусство; логос – наука), то цель технологии заключается в том, чтобы разложить на составляющие элементы и сделать устойчиво воспроизводимым процесс достижения какого-либо результата. Техника – общее название различных приспособлений, механизмов и устройств, не существующих в природе и изготавливаемых человеком. Технология – способ преобразования исходных сырья, полуфабрикатов или данных в конечный продукт с заданными свойствами. Понятие технологии, которое используется в работе, опирается на трактовку, предложенную М. В. Белоусенко в работе «Общая теория экономической организации: организационная эволюция индустриальной экономики»²⁶². Согласно данному автору, производство индустриального типа – это, прежде всего, применение искусственных материалов и орудий труда, и именно они задают последовательность и методы собственного использования (хотя и в широких пределах). Поэтому под технологиями понимается совокупность технической системы, приемов ее применения, знаний и опыта (профессий, социальных ролей), необходимых для ее эксплуатации. Техническая система представляет собой инструменты или, точнее, средства производства, используемые для превращения исходного материала в продукт, и включает: (1) орудия труда, (2) передаточный механизм, (3) источник энергии, (4) коммуникационные устройства, (5) вспомогательные устройства, (6) контрольно-логические элементы. Такое определение избавляет от необходимости делать оговорки в процессе употребления категории «технология» об объек-

²⁶² Белоусенко, М. В. Общая теория экономической организации: организационная эволюция индустриальной экономики / М. В. Белоусенко // Донецк: ДонНТУ, 2006. – 432 с.

тивном, заданном технической системой характере приемов и методов использования средств и предметов производства, и в то же время указывать на субъективный элемент технологий – человека, выполняющего эти приемы. Данное определение объединяет человека и технические элементы технологического комплекса, фактически уже показывает их неразрывную связь и позволяет протянуть логическую нить от производства, понимаемого как физическая трансформация ресурсов в продукт, к социальным отношениям, в которых оно протекает²⁶³.

Трансфер технологии предполагает участие в этом процессе нескольких функционально разных субъектов. Начинается все со случая, со случайного открытия, причем в области, далекой от прагматических процессов типа технологий, продуктов, оборудования – в области фундаментальных исследований. С обнаружения непонятого явления и попытки разобраться в его причинах начинается длинная дорога к технологии. Происходит открытие, точнее, «открытие-случайность». Его делают не академики (академиками они станут потом), но дальше уже профессиональными научными коллективами разрабатываются гипотеза за гипотезой, ученые изучают новое явление, пытаются понять, в чем же его причина. Гипотеза становится теорией, общепризнанным законом, если она может не только объяснить открытое явление, но и предсказать некоторые другие явления, никем не наблюдавшиеся. Окончательным судьей в споре гипотез является эксперимент, результаты которого можно интерпретировать с помощью только одной из предложенных гипотез. Идут интенсивные поиски такого эксперимента, ставится масса разнообразных экспериментов в поисках того единственного, что подтвердит догадку-гипотезу. Когда такой эксперимент найден, поставлен и убедительно подтвердил гипотезу, рождается новый закон. Дальнейшая работа фундаментальной науки состоит в новых подтверждениях закона (рутинная работа), а также в определении границ его актуальности. Эстафета исследований теперь переходит к ученым-прикладникам.

²⁶³ Белоусенко, М. В. Общая теория экономической организации: организационная эволюция индустриальной экономики / М. В. Белоусенко // Донецк: ДонНТУ, 2006. – 432 с.

Представители фундаментальной науки редко и не слишком охотно общаются с представителями прикладной науки, поэтому последним приходится самостоятельно отслеживать появление нового закона и пытаться нащупать, что же можно извлечь из нового закона такого, что могло бы стать полезным и интересным для практики, для технологии. Поиск открытий (не зависящих от человека законов) сменяется поиском изобретений (созданных человеком) новых явлений, эффектов, процессов и предметов. На первой стадии этого процесса ученые только осваиваются с новым законом, определяют сферу его действия, диапазон допустимых входных условий. Здесь решаются практически те же задачи, что и при рутинных исследованиях фундаментальной науки. Но цель исследований здесь – не подтверждение закона, а поиск подходов, операций, способов, позволяющих предположительно достичь новых практически важных результатов. Выкристаллизовывается изобретение на новый способ, устройство, применение. Идея изобретения претворяется в лабораторный эксперимент конкретной технологической направленности, целью которого является получение полезного результата. На первой стадии задача исследователей скромна: получить полезный результат, а улучшение, модификация – в дальнейшем. Но и это дается не сразу, выясняются аспекты, которые вновь и вновь заставляют возвращаться к предыдущему этапу. Когда результат получен, становится понятно, что разработан продукт, имеющий коммерческую перспективу, и надо начинать работу по его будущему продвижению на рынок. Но это уже следующий уровень трансфера технологии.

Прообраз новой технологии родился на лабораторном стенде, собранном из подручных средств. Здесь же продолжается работа с единичными образцами продукта, целью которой является оптимизация технологии (по материалам, процессам, режимам, и т.д.). Ключевых целевых параметров два: качество продукта и качество технологии; и то, и другое надо сделать максимально привлекательным для бизнеса, куда в конечном итоге будет передана технология. Параллельно разворачивается работа по масштабированию технологии, переход от лабораторной установки к оборудованию для мелкосерийного производства. Это заказы на специальное оборудование, поиск возможных кандидатов для кооперации усилий, обзор рынка комплектующих с целью максимальной унификации,

удешевления оборудования. Ключевых целей тоже две, но уже иные: возможность воспроизводства технологии и ее удешевление. Когда обе задачи решены на достаточном уровне, есть и продукт вполне товарного вида, и прототип промышленного оборудования, и отработанная технология, разворачивается масштабное производство нового продукта.

Лаборатория передает все, что знает и умеет, бизнесу. Вполне возможны еще какие-то упущения и подводные камни при изменении масштаба производства, так что авторское сопровождение технологии не исключено (обе стороны в этом заинтересованы), но цели определяет уже бизнес, а не любопытство исследователя. Производство без сбыта – нонсенс, поэтому проблемы маркетинга, рекламы нового продукта разворачиваются по всем каналам и решаются максимально эффективно (с тщательным подсчетом экономических характеристик мероприятий). Часто этот процесс имеет смысл начинать гораздо раньше, о чем уже вскользь было сказано. Одной из важнейших (но иногда упускаемых из виду) услуг производителя новой продукции является послепродажное обслуживание. Это касается и ремонта (а значит, и ремонтпригодности), и запчастей, и наладки, и многих иных мелочей, которые всплывают иногда только после массовых продаж и претензий пользователей. На этом этапе производитель не всегда в состоянии решить все проблемы, выдвигаемые пользователями, и авторам разработки приходится подключаться для доработки технологии или продукта.

Пользователи иногда находят для приобретенного продукта применение, существенно отличающееся от того, которое указано изготовителем в паспортной документации. А это может привести как к нежелательным последствиям, так и к рождению новой полезной функции продукта, а значит, к постановке задачи о его модификации применительно к этой новой функции.

Такова цепочка событий, вызывающих появление новой технологии и нового продукта. Очевидно, что всю ее невозможно пройти одним и тем же исполнительским составом, так что трансфер, передача знаний и умений при смене команды неизбежны и неоднократны.

В 1911 г. американский экономист Й. Шумпетер²⁶⁴ впервые в явной форме декларировал в качестве основного условия развития общества конкурентное освоение инноваций. Идея Й. Шумпетера сводилась к следующему: 1) изобретательская, инновационная активность по сути своей находится вне экономики, а предприниматели лишь отслеживают появляющиеся открытия и, создавая на их основе изобретения и другие технологические инновации, используют их для получения прибыли; 2) экономическое развитие имеет место через технологические инновации, стараниями предпринимателей вызывающие появление новых продуктов и процессов; 3) инновационный процесс – линейный, начинается с изобретения и заканчивается инновацией, приносящей прибыль. Предложенная линейная модель инновационного процесса означает, что именно инновации, генерируемые независимо и вне экономики и ее нужд, вызывают экономический рост. В пример справедливости этой модели приводился Эдисон, инновационная деятельность которого действительно серьезно изменила экономическую картину мира.

Линейная модель инновационного процесса отделяет, изолирует процесс создания новшества от процесса его освоения и использования обществом и, несмотря на более чем столетний возраст, до сих пор доминирует. Собственно, она и является причиной «ученого снобизма» подавляющего большинства исследователей всех уровней, от теоретиков до разработчиков технологий и производителей. В результате стены многочисленных «башен из слоновой кости», отделяющих творца нового от низких потребностей потребителей этого нового (а непосредственным потребителем интеллектуального продукта каждого этапа цепочки, представленной выше, является не кто иной, как исследователь следующего этапа создания технологий), надежно тормозят процесс экономического развития, оторванный от питающего родника инноваций.

Во всех развитых странах (а сейчас – и в развивающихся) вызрело понимание, что самотек в экономическом развитии – далеко не оптимальная политика, и государство не может позволить себе устраниваться от участия в инновационном процессе, являющемся стержнем развития экономики и общественного благосостояния.

²⁶⁴ Шумпетер, Й. А. Теория экономического развития / Й. А. Шумпетер. – М.: Прогресс, 1982.

Подключение государственной машины к инновационному процессу облегчило и интенсифицировало его на всех стадиях, но не сняло противоречия взаимной изолированности генерации и использования инноваций. Государство и частные инвесторы осуществляли финансовую и политическую поддержку фундаментальной науки, прикладной науки и технологических инноваций по-прежнему изолированно, ориентируясь на текущие нужды преимущественно политического характера. Пристальное изучение всей длинной цепочки перехода от новой фундаментальной идеи до конкретного товарного продукта, подстегивающего экономический рост, привело к выводу, что линейная модель – это только первое приближение к реальной сети взаимосвязей и взаимовлияний субъектов и объектов инновационного процесса, который в действительности является интерактивным практически на всех этапах трансфера технологий. На примере динамики развития инновационной активности в конкретных отраслях стало очевидно, что кроме толкающей силы инноваций, стимулирующих экономический рост, существенную роль играет и тянущая сила спроса, возникающего в обществе в ответ на освоение очередной инновации. Новые возможности генерируют в обществе новые потребности, социальный заказ на новые изобретения.

В результате схема взаимодействия субъектов инновационного процесса становится существенно сложнее. Да и вообще сам процесс рождения и развития инновации оказывается гораздо сложнее, чем представляет это простая линейная модель. Стадий в нем значительно больше, больше и барьеров между этими стадиями, когда для перехода к очередному этапу необходимо прилагать достаточные организационные усилия, которые осуществляют субъекты, доводящие инновации до конечного продукта.

Последовательность событий и действий в цепочке жизненного цикла инновации, описанная ранее, относится к инновационной технологии базисного характера. Последним пунктом цепочки жизненный цикл данного продукта не заканчивается, его история продолжается, но уже со следующими инновациями улучшающего характера, и так вплоть до появления очередной базисной инновации, которая переведет продукт в статус устаревшего.

Трансфер технологии, т.е. передача информации об инновации имеет место на каждом переходе от стадии к стадии. Собственно,

трансфер необходим объективно, так как в действительности каждая следующая стадия реализуется, как правило, другими людьми, и эта передача, является неотъемлемой частью инновационного процесса. Линейная модель предполагает однонаправленное продвижение, передачу информации от 1.1 до 4.4. (рис. 2.2). Однако реально в этой цепочке присутствует множество обратных связей, некоторые из них показаны на рис. 2.2.

Прямому процессу трансфера, обозначенному левой цепочкой линий со стрелками вниз, сопутствует и обратный процесс передачи информации от последующих стадий к предыдущим, причем обратных потоков информации гораздо больше, чем видится вначале. Особую роль играет цепь обратной связи, обозначенная более толстой линией: именно она чаще и эффективнее других стимулирует зарождение очередной инновации. Таким образом, экономика, рынок стимулируется инновациями и сам стимулирует инновации.



Рис. 2.2. – Схема прямых и обратных связей при трансфере технологий²⁶⁵

Схема описывает инновационный процесс от самых его корней, от фундаментальных открытий. На этом этапе тоже есть свои проблемы трансфера и недопонимания, однако, там товара рыночного

²⁶⁵ Титов, В.В. Трансфер технологий. Учебное пособие для заочного курса «Технологический менеджмент» [Электронный ресурс] /В. В. Титов //Методолог. – Режим доступа: <http://www.metodolog.ru>. – Дата доступа: 12.10. 2014.

спроса еще нет, и все проблемы относятся скорее к взаимоотношениям между группами ученых – источников и потребителей информации. В республике, где фундаментальная наука финансируется исключительно государством (и редкими фондами, с которыми ученые по настоящему еще не научились взаимодействовать), этот первый блок инновационного процесса практически не мыслит товарными категориями, так что понятия трансфера и коммерциализации технологий начинают осмысливаться только в начале этапа «прикладные исследования». Вузы только недавно всерьез занялись этой частью науки, академические учреждения до сих пор внутренне сопротивляются, вынужденно принимая программы прикладного характера, основная же масса прикладных исследований велась в отраслевых НИИ и в лабораториях крупных промышленных предприятий. Это – принципиально различные типы исследовательских организаций по уровню подготовки, по организации, по стилю работы, по финансовым и техническим возможностям. Поэтому масштабы и схемы трансфера технологий для этих групп различаются довольно существенно, различаются виды передаваемой информации, относительная роль участников процесса (состав участников тоже имеет свою специфику), высота и характер психологических барьеров на пути ТТ.

Выделяют обычно три основных типа межорганизационного трансфера технологий:

- передача технологии на стадии НИОКР из научных и исследовательских академических и вузовских организаций в отраслевые или ведомственные лаборатории для доработки и доведения до стадии опытного производства,

- передача технологии на стадии завершения ОКР из исследовательских организаций в действующие промышленные фирмы для финишного освоения технологии в промышленном масштабе,

- передача технологии вновь образованным (специально для этой цели) компаниям.

Это вовсе не исчерпывающий список, есть еще и четвертый вариант – передача или возврат технологии (часто – не собственно технологии, а технического задания на технологию или исследование) для более глубокого изучения и дальнейшего развития (реализация одной из стрелок, направленных вверх на схеме). Правда, есть

сомнение, можно ли считать этот четвертый путь самостоятельным вариантом трансфера технологий, поскольку его можно интерпретировать и как нормальную обратную связь в интерактивной модели трансфера технологий.

Межорганизационный трансфер технологий не исчерпывает всех видов трансфера, кроме него есть еще и межгосударственный трансфер технологий (в нем кроме уже названных трудностей непонимания вступают в этот ряд и языковые, и национальные особенности), и горизонтальный трансфер технологий, когда одна компания в рамках крупного консорциума передает свою готовую технологию другой компании или даже своему филиалу, территориально удаленному от материнской компании. Близко к этому находится и франчайзинг. Но даже межорганизационный трансфер технологий осуществляется в виде необъятного количества вариантов ситуаций, стратегии и тактики этого процесса. Только взаимодействующая пара источник технологии – приемник технологии существует во множестве вариантов. Каждый из двух участников может различаться по типу собственности (государственная организация – частная компания – смешанная компания – общественная организация – частное лицо), по роду деятельности (учебная – научная – производственная – сфера услуг), по размеру (отдельное лицо – малое предприятие – крупная компания – консорциум – государство), по масштабу активности (монотематическая – отраслевая – диверсифицированная на несколько отраслей). К разнообразию участников трансфера технологий добавляется не меньшее разнообразие типов передаваемой технологии, разнообразны цели этой передачи, разнообразны третьи лица, без которых трансфер иногда просто неосуществим. Поэтому работа в сфере трансфера технологий – это творчество, это решение задач, каждая из которых нестандартна и неповторима. Но есть типовые приемы и процедуры, типовые ситуации, типовые реакции участников, базовые схемы, нарабатанная практика успехов и неудач.

Если проанализировать цепочку процессов, представленную на схеме (рис. 2.2), не обременен обратными связями только процесс 1.1 – случайное открытие нового явления. На всех остальных этапах информация передается как сверху вниз (по схеме), так и снизу вверх. Принципиально важны здесь и содержание, и форма

передаваемой информации, и целевые функции (или интерес) обоих участников акта трансфера (передачи).

Начнем со случайного открытия. Делает его, как правило, один человек (редко – два), и публикует информацию (это и есть свидетельство приоритета открытия по канонам научного сообщества). Если открытие связано с объективным миром и не зависит от личных качеств первооткрывателя, то этого свидетельства достаточно, поскольку каждый сомневающийся сможет воссоздать исходные условия для проявления открытия и убедиться воочию в его наличии. Процесс передачи информации на переходе 1.1 к 1.2 сводится к простой и полной научной публикации. Конечно, речь идет об открытии, не связанном никакими внешними ограничительными условиями типа государственной безопасности или инквизиции (как было с астрономическими открытиями эпохи Галилея, например).

Работа на этапе 1.2 ведется в условиях дефицита информации, теоретики ждут новых и новых экспериментальных данных о сходных эффектах. Основные источники этой пополняющей информации – этапы 1.3 и 2.1, но иногда неожиданная информация поступает и с этапа 2.4 (этапа конечных пользователей продукции чистой науки).

Интерес исследователей на этапе 1.2 для теоретиков – это приглашение сделать еще одно открытие, но уже не открытие-случайность, а более уважаемое открытие нового закона природы, и увековечение имени первооткрывателя во всех энциклопедиях. Для рутинных работников фундаментальной науки 1.3 связь с теоретиками группы 1.2 – это надежда выйти на тот самый решающий эксперимент и оказаться сопричастными к становлению нового закона. Тот же интерес заботит и ученых группы 2.1, но там к нему добавляется и иное: нащупать базу для этапа 2.2, стать соавторами, изобретателями новой технологии.

Пока трансфер протекает в рамках чисто научной работы, результаты которой традиционно оформляются в виде научных публикаций, а обмен информацией проходит в основном через научные журналы, монографии, доклады на конференциях, семинарах, и т.п. Никаких «ноу-хау» и никакой невысказанной информации здесь еще нет. Впервые информация, в той или иной степени подлежащая защите от несанкционированного использования, появляется на этапе 2.2, поскольку здесь в качестве одной из целей выступает

будущее практическое (и чаще всего – коммерческое) использование получаемых результатов.

Последний этап группы «фундаментальные исследования» – этап 1.3 – интенсивно получает информацию как «сверху», от теоретиков (заказы на экспериментальную проверку предсказательной способности их гипотез), так и «снизу». Теоретики группы 1.2 часто активно включаются в работу какой-либо из групп этапа 1.3 и прямо по горячим следам очередного эксперимента уточняют свою гипотезу и ставят очередное задание на эксперимент. Таким образом, здесь обмен информацией может не доходить до общедоступных публикаций, причем не только из-за срочности неформального информационного обмена, но уже и из конкурентных соображений (ведь гипотез много, а истина-то всего одна, и кто в гонке гипотез ее достигнет первым – это вопрос не беспристрастный).

Снизу исследователи группы 1.3 также получают информацию, причем всегда – дозированно и почти всегда – в виде заданий (или постановки задач). Неполнота этой информации связана с тем, что источник ее находится в сфере прикладной науки, где соображения престижа переплетаются с соображениями коммерческой и конкурентной целесообразности. И интерес в этой информационной подпитке чаще всего меркантильный, связанный с потенциальным получением конкурентных преимуществ. О публикациях результатов здесь речь не идет, более того, часто само задание «снизу» оформляется в виде контракта с жесткими условиями конфиденциальности и регламентацией прав на получаемую информацию как объект интеллектуальной собственности.

Все эти особенности повторяются и усугубляются на этапе 2.1 (с той лишь разницей, что теоретики группы 1.2 к этому этапу не имеют отношения), теснейшим образом связанном со следующим этапом 2.2 (зачастую два эти этапа проходятся одним и тем же коллективом). Как только на этапе 2.2 достигнут известный прогресс (т.е. нащупаны принципиальные основы инновационной технологии), то, как правило, в исследовательском коллективе выделяется некая сравнительно автономная группа, целью которой является разработка этой новой технологии на этапе 2.3. Интересы и целевые установки исходного коллектива и этой группы несколько различны, но обмен информацией достаточно интенсивен, причем лишь малая часть этого обмена идет по общедоступным (а значит, до-

ступным и конкурентам) каналам, в основном же все, что узнано и опробовано, остается внутренним секретом фирмы, тем самым «нераскрываемым ноу-хау», которое позволяет надеяться на сохранение преимуществ первопроходца (но уже не в области чистой науки, а в области технологии и будущего коммерческого успеха).

Возможен, однако, и другой сценарий развития событий на этапе перехода от 2.2 к 2.3, когда группа 2.2 либо не в состоянии, либо просто считает нецелесообразным своей командой решать задачи этапа 2.3. Это – первый из реальных этапов трансфера технологий – передачи эстафеты знаний и умений от одной команды к другой. Как это делается, в каком объеме, в какой последовательности – все это зависит от конкретной пары «источник знаний – реципиент (приемник)», от степени их взаимного доверия и взаимозависимости. Нежелательность неограниченного распространения информации за пределы этого акта передачи вызывает необходимость тесного, длительного и достаточно неформального взаимодействия.

Этап 2.4 осуществляется в тесном контакте с этапом 2.3. Собственно говоря, это связанные исследования: данные, полученные при исследовании опытных образцов продукта, изготовленного по новой технологии, тут же используются как для корректировки исследуемой технологии (этап 2.3), так и для поиска новых вариантов технологии (этап 2.2). В некоторых случаях информация, полученная на этапе 2.4, может дать подсказку и теоретикам (этап 1.2), и экспериментаторам (этап 1.3) блока фундаментальных исследований. Однако при передаче информации другим командам вверх по цепочке незримо присутствует осторожность, опасение перехвата инициативы конкурирующими командами. Так что не исключена вероятность, что в особо важных случаях руководство сочтет целесообразным даже при чисто прикладном профиле фирмы организовать у себя группу фундаментальных исследований для проведения специальных работ по этапу 1.3 с единственной целью – не выносить информацию за пределы фирмы.

Все участники работ на этапах 2.1-2.4 имеют общий интерес, общую цель – создание новой технологии (или нового продукта), понимая, что лабораторными испытаниями это не закончится. Наступает второй этап трансфера технологии – этап масштабирования технологии и перехода от исследований к производству. Отработана пошаговая схема развертывания любой новой технологии:

единичные образцы – малая серия – крупносерийное производство. И оборудование, и процессы, и культура работы на этих трех этапах отличаются, иногда весьма существенно. Часто отличается и территория развертывания работ: опытное мелкосерийное производство часто осуществляет у себя будущий основной производитель. Многие сопутствующие операции, не связанные непосредственно с новой технологией, на устоявшемся производстве уже имеются, работают без сбоев, проблем новаторам не доставят и отвлекать их не будут.

Смещение целевых установок исследования на этапе 3.1 в сторону экономических характеристик технологии и в сторону большего внимания сопутствующим технологическим процессам, комплектующим изделиям, конкурирующим продуктам, смещение интересов в сторону рыночных критериев требует привлечения исполнителей с иными навыками и менталитетом: меньше науки, почти столько же технологии и больше рутинного производственной организации.

Этот этап трансфера технологий заботит источник передаваемой информации только с одной стороны: сохранение авторских прав (или прав разработчика) на часть будущего рыночного успеха, которое достигается достаточно простым контрактным или договорным механизмом. Что же касается сущности части передаваемой информации, то источник крайне заинтересован в максимально полном и адекватном понимании реципиентом всей информации, касающейся новой технологии (поскольку итоговый успех будет целиком зависеть от того, как пойдет работа у реципиента, а цена ошибки здесь на порядок выше, чем на предыдущем этапе, и деньги здесь считают куда внимательнее). Как правило, переход на новую материально-техническую базу сопровождается тесным сотрудничеством, авторским сопровождением технологии на начальном этапе работы в рамках стадии 3.2. Тем более, что стадия 3.1, переведенная на новый масштаб работы, просто обязана проходить при непосредственном участии группы 2.4 (эта группа склоняется в сторону физической, качественной оптимизации технологии и работает в основном на этап 3.1, а новая, заводская группа больше смотрит в сторону экономической, рыночной оптимизации, играя ведущую роль на этапе 3.2, в тандеме же есть перспектива эффективно решить обе задачи и тем упрочить свое будущее лидирующее положение на рынке). Здесь трансфер технологии происходит в абсолютно закрытой среде: передаваемая информация приходит вместе

с ее источником либо непосредственно, либо при наличии некоей внутренней технической документации на требуемое оборудование и комплектующие; никаких открытых публикаций и докладов, кроме внутрифирменного обучения персонала (если это необходимо).

Последний этап трансфера имеет место на переходе от мелкосерийного опытного производства к полномасштабному. Главенство экономических соображений у руководства компании, принимающей технологию, сулит успех трансфера только при наличии явных, несомненных преимуществ новой технологии перед конкурентными. Как только пройден этап принципиального согласия на освоение технологии в полном масштабе, вся остальная работа в точности подобна той, что была на этапе 3.2 (и, возможно, на этапе 3.1, если при очередном изменении масштаба выявились новые трудности). Интересы соучастников процесса полностью совпадают, поэтому и здесь доминирует желание максимально полно передать все знания и умения, достигнутые на предыдущем этапе.

Последние этапы 4.2, 4.3 и 4.4 с точки зрения передачи информации сверху вниз имеют отработанные методики, их специфика с точки зрения трансфера технологий значима для стран с переходной экономикой, осваивающих маркетинговые премудрости. Но еще раз обратим внимание на технологическую часть цепочки – от 2.2 до 4.1. На этих этапах в явной или неявной форме фигурирует технология, т.е. объект не просто интеллектуальной, а промышленной собственности. Поэтому все имущественные отношения между контрагентами довольно детально регламентируются, в результате чего вся цепочка исполнителей, начиная с этапа 2.2 и до последнего этапа, оказывается связанной общим имущественным интересом (хотя и с разными долевыми и властными ролями). Образуется некий союз, консорциум или кооперация (степень юридического объединения может быть самой различной, от полной самостоятельности до полного слияния).

Такой единый интерес предполагает достаточную откровенность, информационную открытость внутри этого объединения. Поэтому поток информации снизу вверх для всех участников также достаточно интенсивен и не встречает препятствий конъюнктурного характера, тем более что в некоторых случаях этот поток может заметно изменить доленое участие некоторых участников процесса в общем объеме промышленной собственности (например, за счет

порождения новых и новых патентов на дочерние инновации). Этот поток также естественно приплюсовать к ТТ, точнее, к четвертому его варианту, отмеченному ранее. Отметим здесь только одну из цепочек обратной связи – цепочку от 4.4 к 2.2, когда источником информации является не участник создания основной технологии, а конечный пользователь продукта, т.е. покупатель, сторонний человек. Ценность этой ситуации в том, что к процессу подключается совершенно свежий взгляд, свежий участник (и далеко не глупый, он ведь увидел то, что целые коллективы пропустили мимо поля зрения), что может вдохнуть новую жизнь в уже «отработавшие» начальные этапы цикла.

Подводя итоги этого подробного описания основной цепи рождения и коммерциализации инновационной технологии, можно сделать следующие выводы:

1. В процессе рождения новой технологии происходит не менее трех полных замен состава исполнителей (фундаментальная наука – прикладная наука – опытное производство и отладка технологии – промышленное производство). Для некоторых инноваций таких замен может быть меньше, но вообще без них не обходится практически никогда.

2. Помимо полных замен команды на протяжении жизненного цикла имеет место и постепенная смена исполнителей, когда к группе разработчиков подключаются функционально новые участники. Такая постепенная смена проходит значительно менее болезненно, чем полная замена.

3. Объем, качественный состав и процедура передачи информации при полной смене команды существенно различны для трех названных замен.

4. Перспективы новой технологии могут обнаружиться практически на любом этапе цепочки 1.2 – 4.4.

5. Основная цепь событий, заданная схемой (рис. 2.2.), является не единственным возможным вариантом развития событий; это лишь стержень, вокруг которого формируются ответвления, разветвления и петли потоков информационного обмена.

2.2. Специфика технологических трансферов с участием технопарков, исследовательских альянсов, промышленных кластеров

Проблема трансфера технологий часто приводит к необходимости создавать новое предприятие, совершенно самостоятельное, единственной целью которого является утвердиться на следующей ступени развития данной конкретной инновационной технологии. Фактически речь идет о ситуации, когда состояние инновации таково, что она прошла определенную стадию развития под опекой определенной команды исполнителей и должна быть передана следующей команде с уже иными функциональными возможностями, но – этой следующей команды, команды – реципиента нет. Ну а раз нет реципиента, значит, нужно его создать. Такой реципиент должен обладать всеми необходимыми атрибутами: самостоятельностью, ответственностью, материально-техническими возможностями, желанием и целеустремленностью в данном направлении.

В перечне атрибутов реципиента есть личностные характеристики членов команды и есть объективные организационные и технические характеристики. Энтузиазм и оптимизм исполнителей хорошо работают тогда, когда остальной механизм чисто рутинного плана (деньги, техника, организационно-технические службы) не тормозит движение. Такое новое предприятие представляет собой как бы упряжку, в которую приходится запрягать «коня и трепетную лань» – «коня» материально-технического и организационного обеспечения и «лань» энтузиазма, творческого порыва и вдохновения.

Творческая мысль бизнеса довольно быстро нащупала новую оригинальную нишу для деловой активности – «интегрированного коня», обслуживающего несколько «трепетных ланей». Эти образования до сих пор именуется по-разному: технопарк, научный парк, научно-технологический парк, технополис, и т.д. Разнообразие наименований отражает и некоторое разнообразие в конкретной направленности деятельности. Если вернуться к схеме прямых и обратных связей при трансфере технологий (рис.2.2.), то можно заметить, что три основных смены команды происходят в совершенно разных сферах деятельности: первый разрыв (между этапами 1.3 и 2.1) имеет место в научной среде (фундаментальная

наука – прикладная наука), этот разрыв обслуживают организации, носящие, как правило, название научный парк. Второй разрыв (прикладная наука – опытное производство) соответствует контакту научного сообщества с сообществом технологов – и тогда на помощь им приходят научно-технологические парки. Наконец, последний, третий разрыв (опытное производство – промышленность) – это разрыв между разработчиками технологии и эксплуатационниками, масштабным производством, для этого типа контактов характерно содействие технопарков.

В действительности, конечно, нет такого четкого соответствия названия и сферы компетентности, скорее название является следствием исторически сложившейся последовательности событий и первоначальным набором клиентов, имевшихся на момент создания технопарка. Будем здесь для краткости называть все виды этих организаций термином технопарк (кроме случаев, когда детали изложения требуют более точного названия). Более того, сейчас названия большинства технопарков не несут практически никакой информации о реальной сравнительно узкой сфере их деятельности. Ведь инновации захватывают практически все сферы человеческой деятельности, и в каждой из них проблема трансфера технологий в той или иной мере требует помощи технопарков. Но технопарки, как правило, являются более или менее специализированными по отраслям, представителей которых они берут под свое крыло. Технопарк – продукт времени, он не мог возникнуть в обществе, не достигшем определенного уровня и темпа технического развития. А если говорить более точно, то потребность в технопарках возникла тогда, когда общество перешло к инновационному стилю развития, т.е. когда фактор времени освоения очередной инновации стал определяющим фактором конкурентоспособности предприятия.

Главная цель научных парков, создание которых иницируется, как правило, университетом или НИИ, – это содействие формированию и росту новых наукоемких фирм, использующих результаты научных исследований университета, политехнического института или научного центра. Вторая цель научного парка, которая привлекательна для других учредителей парка – это роль катализатора позитивных перемен в регионе. Фирмы научного парка создают новые рабочие места, реанимируют и загружают своими субподрядными заказами другие предприятия региона. За этой второй целью следу-

ет и третья – со временем, постепенно поднимая своими субподрядами уровень предприятий региона до своего уровня, клиенты научного парка создают мощную современную инфраструктуру производственных фирм, действующих в интересах клиентов научного парка. Это, в свою очередь, поднимает мнение внешних инвесторов как о научном парке и его клиентах, так и о регионе в целом. Научный парк с его клиентами может выступать и в качестве механизма реализации региональной политики, нацеленной на перестройку всей региональной промышленности на базе новых технологий. Наконец, самое главное предназначение научного парка – это содействие формированию тесного взаимодействия между вузами, научными центрами и промышленностью, уменьшение разрывов на пути трансфера технологий, обеспечение непрерывности цепи от науки до товара. Немаловажным фактором воздействия научного парка является содействие созданию новых источников доходов для вузов, НИИ и их сотрудников.

Для быстрого прорыва в будущее технопарки на начальном этапе сосредоточены на ограниченном количестве наукоемких направлений. Однако по мере развития малые фирмы, выращенные в технопарке, вырастают в солидные предприятия, распространяющие свое влияние все шире и шире (трудоустройство населения, филиалы, привлечение инвестиций, налоги и т.д.). Технопарк и его «дети» начинают взаимодействовать с соседними технопарками другой тематической направленности и процесс естественным образом переходит в следующую стадию – образование технополиса как системы взаимодействующих технопарков.

Если технопарки еще удастся как-то классифицировать, то с технополисами эту операцию проводить бессмысленно: каждый из них уникален, в каждом из них строится своя сложнейшая система связей и отношений, зависящая от десятков независимых факторов. Среди технополисов можно выделить несколько наиболее удачных структур (Техасский научно-исследовательский парк, Кембридж, Берлинский центр, и т.д.). Хотя они и являются предметами для подражания, но каждая из этих структур уникальна и связана с уникальными либо природными, либо историческими, либо географическими факторами, нигде более не встречающимися.

Если технопарк – это, прежде всего, место работы, место приложения интеллекта человека, то технополис – это еще и место жи-

тельства семьи этого человека, поэтому одним из определяющих факторов привлекательности и жизнеспособности технополиса являются чисто житейские характеристики местности и то, что называют качеством жизни. В Великобритании, например, принято называть технополисы научными парками, и это не случайно, т. к. особое внимание при выборе места научно-производственного городка обращается там именно на живописность места. Так что к тем условиям, что были перечислены для технопарков, следует здесь добавить еще и такие, как экология и живописность местоположения, а также наличие развитой структуры жизнеобеспечения. Отсюда следует еще одна особенность технополисов: влияние и степень участия административных структур в жизни технополиса намного выше, чем в технопарках; но и заинтересованность всех властных структур в успешном развитии технополиса выше, чем для отдельных технопарков.

Проблема трансфера технологий из своей организации в чужую и все многочисленные трудности, связанные с этим, привели к образованию исследовательских альянсов, сотрудничеству двух или более организаций в работе над конкретной инновационной технологией. В области фундаментальной науки, оперирующей зачастую с оборудованием столь дорогим, что в одиночку это непосильно даже очень богатым государствам, сотрудничество уже давно вышло на уровень международного, перекрыв весь спектр от эпизодических совместных работ и публикаций ученых из соседних лабораторий до длительных масштабных программ исследований, проводимых большими международными коллективами. При этом совместные исследования могут проводиться как на одной площадке, так и на разных, когда сотрудничающие ученые находятся каждый в своей стране и своей лаборатории, а координация осуществляется постоянным обменом полученной информацией.

Однако научные исследования на стадиях от 1.1 до 2.1, где главным стимулом является научный приоритет, – это не то же самое, что последующие стадии, где вступает в игру экономический фактор. Поэтому процесс сотрудничества в области разработки новых технологий оформляется гораздо строже и жестче. С одной стороны, сотрудничество способно заметно ускорить рождение новой технологии, с другой стороны, забота о самостоятельности участников делает нежелательным полное организационное слияние,

и с третьей стороны, ограниченная степень взаимного доверия ставляет заботиться о гарантиях сохранения альянса до полного исчерпания всех экономических преимуществ разрабатываемой технологии. Последний из перечисленных факторов приводит к тому, что исследовательские альянсы такого рода становятся стратегическими, постоянно действующими. Кроме того, что жизненный цикл новой технологии исчисляется годами, работа над исходной инновационной технологией почти неизбежно порождает массу новых идей как научного, так и практического плана, и все это вновь рожденное знание уже является совместной собственностью участников альянса и еще теснее связывает их друг с другом.

Видов стратегических союзов довольно много. Это исследовательские альянсы, например, в виде лицензионного соглашения: юридическое разрешение использовать патенты или частную технологию за единовременный платеж и/или роялти; в виде перекрестно-лицензионного соглашения: две или больше компаний дают юридическое разрешение взаимно использовать свои патенты или частные технологии; в виде обмена технологиями: подключение частных технологий, которое может включать или не включать передачу денег; в виде посещения и участия в исследованиях; персонального обмена; совместной разработки; инвестиций; приобретения технологии. Производственные альянсы – производство на оригинальном оборудовании: производство продукта для другой компании, которая ставит свою этикетку на этот продукт и берет на себя всю деловую часть, включая маркетинг и обслуживание, как если бы она сама произвела продукт; второй источник: ситуация, при которой компания получает разрешение производить продукт, спроектированный и разработанный другой компанией, как второй источник поставки для клиентов, использующих этот продукт; соглашение о производстве: использование производственных мощностей другой компании для производства продукта (поскольку партнеру или не хватает собственных мощностей или он хочет перепоручить задачу изготовления); соглашение о сборке и испытаниях: компоненты и части, произведенные где-нибудь еще, посылаются в другую компанию, где они собираются и тестируются. Альянсы маркетинга и услуг – соглашение о поставке: обязательство о приобретении определенного количества специфических товаров или услуг в течение установленного срока; договор о посредничестве:

исключительное или неисключительное право продать исходные продукты партнера на определенных рынках; контракт на обслуживание: предоставление сервисных услуг по товару на иностранных рынках (часто бывает связан с маркетинговым соглашением). Соглашения общего назначения – согласование стандартов: договор об общих или совместимых технических стандартах, связывающих устройства, системы, и пользователей различных машин; совместное предприятие: две или более фирм совместно формируют компанию, чтобы разработать, произвести, или реализовать новые продукты.

Колоссальное преимущество крупных исследовательских альянсов связано с тем, что здесь практически отсутствует большинство барьеров для трансфера технологий:

- психологические барьеры, в основном связанные с проблемой «первого контакта», пройдены еще при становлении альянса, а вторая и последующие инновационные технологии проходят практически те же цепочки лиц, уже достаточно хорошо знающих друг друга,

- технические барьеры в значительной степени снижены за счет наличия на предприятиях–членах альянса обширного парка оборудования, а взаимное доверие, достигнутое в первые годы жизни альянса, позволяет с большой заинтересованностью решать технические задачи в ожидании надежного положительного результата,

- социальные барьеры хотя и остаются, но при гораздо больших возможностях переобучения и передислокации кадров преодолеваются значительно легче,

- регуляционные барьеры существенно реже проявляют себя в больших альянсах, которые, как правило, контролируют всю цепочку поставок и сбыта широкой номенклатуры изделий,

- экономические барьеры в мощных альянсах имеют совершенно иные масштабы (и пороговые величины), чем в отдельных фирмах; альянс, как правило, работает параллельно по обеим стратегиям: и краткосрочной стратегии «снятия сливок», и долгосрочной стратегии «глубокого прорыва». И собственные ресурсы, и высокий уровень доверия кредитных организаций позволяют оперировать проектами, не связывая себя ограничениями экономических барьеров.

Ряд условий способствовали возникновению исследовательских консорциумов в развитых странах в последние десятилетия. Национальные кризисы, которые вызвали потребность в новых техноло-

гиях, чтобы справиться с внешними угрозами; возникновение на повестке дня вопроса об исследовательских работах промышленного уровня; благоприятная законодательная атмосфера для формирования исследовательских альянсов; рост стоимости научно-исследовательских работ промышленного уровня; изменение понимания конкурентоспособного технического преимущества; изменение точек роста и исследований в промышленности.

В США первый исследовательский консорциум возник при основании EPRI (Electric Power Research Institute) в 1973 г.. В 1976 г. был учрежден GRI (Gas Research Institute). Наиболее выпукло роль таких консорциумов проявилась в области полупроводниковой микроэлектроники, когда в 1982 г. несколько конкурирующих фирм объединились в MCC (Microelectronic & Computer Technology Corporation), а в 1987 г. возникла корпорация SEMATECH (Semiconductor Material Technology Corporation). К 1995 г. в США было зарегистрировано уже 592 консорциума во всех ведущих отраслях.

Японские и европейские предприниматели также стали объединять свои усилия в борьбе за рынки инновационных технологий, причем серьезную роль в этом процессе везде играет государственная поддержка (а во многих случаях – и непосредственное участие государства). Российская практика в этом отношении сравнительно небогата, и отдаленное подобие таких альянсов можно наблюдать только в областях, где приоритетное отношение властей еще с советских времен сохранило альянсы военно-промышленного комплекса. Из передовых технологий, связанных с мирной жизнью и нуждами граждан, основные надежды возлагаются на международные исследовательские альянсы. Но и здесь успехи невелики, т.к. уровень доверия и надежности российских партнеров пока не позволяют им претендовать на заметную роль в таких альянсах.

Универсальной, наиболее общей организационной формой трансфера технологий является инновационный кластер. Нормативные документы в нашей стране следующим образом определяют цель их создания – «укрепление взаимосвязей между участниками кластеров для упрощения доступа к новым технологиям, оптимального распределения рисков, совместного выхода на внешние рынки, организации объединенных научно-исследовательских, опытно-конструкторских и технологических работ, коллективного использования научных знаний и основных средств. Участниками кластера

являются: организации, осуществляющие выпуск конечной продукции («ядро» кластера); организации, поставляющие продукцию или оказывающие услуги (аудиторские, консалтинговые, кредитные, страховые, лизинговые, логистические, торговые, операции с недвижимостью) организациям, осуществляющим выпуск конечной продукции; обслуживающие организации (транспортная, инженерная, социальная инфраструктура); научно-исследовательские организации и учреждения образования; организации по поддержке малого и среднего предпринимательства (бизнес-инкубаторы, технопарки, промышленные парки, венчурные фонды, центры трансфера технологий, центры и агентства по развитию предпринимательства, инвестиционные фонды, фонды поддержки предпринимательства, фонды содействия кредитованию (гарантийные фонды, фонды поручительства) и другие»²⁶⁶. Государственная программа инновационного развития Республики Беларусь на 2011-2015 годы, утвержденная постановлением Совмина от 26.05.2011 № 669, предполагает создание в стране 6 промышленных кластеров.

В основе IT-кластера находятся частные компании – резиденты Парка высоких технологий, в остальных случаях – государственные предприятия-гиганты. Ядром химического кластера в Гродно стали «ГродноАзот» и «ГродноХимволокно», нефтехимического в Новополоцке – «Нафтан», агромашиностроительного в Гомеле – «Гомсельмаш», автотракторостроительного в Минске – «МТЗ», «МАЗ» и «ММЗ», химико-текстильного в Могилеве – «Могилевхимволокно» и «Моготекс». Кроме того, в республике должен быть создан новый кластер в области нано- и биотехнологий «БелБиоград», который в Минэкономики называют вторым по масштабности после АЭС проектом Беларуси²⁶⁷. Создание двух кластеров (фармацевтического и по производству льна) предполагает упомянутая выше Стратегия привлечения прямых иностранных инвестиций в Республику Беларусь на период до

²⁶⁶ Стратегия привлечения прямых иностранных инвестиций в Республику Беларусь на период до 2015 года [Электронный ресурс] // Совет Министров Республики Беларусь. – Режим доступа: <http://www.government.by/ru/content/4217>. – Дата доступа: 25.05.2015.

²⁶⁷ Государственная программа инновационного развития Республики Беларусь на 2011–2015 годы [Электронный ресурс] // Государственный комитет по науке и технологиям. – Режим доступа: <http://www.gknt.gov.by/opencms/opencms/ru/innovation/inn2/>. – Дата доступа: 31.10.2014.

2015 года, утвержденная совместным постановлением Совета Министров Республики Беларусь и Национальным Банком Республики Беларусь от 18.01.2012 № 51/2.

В кластерах, в отличие от научных парков, технопарков, технополисов, ядром являются не научные организации, а деловые предприятия. Он включает в себя больше частей цепочки ценности, чем другие формы трансфера технологий. Инновационный кластер пересекается с инновационной системой в части инновационной инфраструктуры и отличается от неё в части результатов деятельности кластера. Результатом деятельности инновационного кластера являются инновационные товары и услуги, а результатом деятельности инновационной системы могут быть патенты, опытные образцы продукции, кадры для предприятий и организаций, обслуживающие несколько кластеров. Развитие инновационных кластеров призвано оптимизировать положение отечественных предприятий в производственных цепочках создания стоимости, содействуя повышению степени переработки добываемого сырья, замещению импорта и росту локализации сборочных производств, повышению уровня неценовой конкурентоспособности отечественных товаров и услуг.

Пример удачной организации деятельности инновационного регионального кластера во Франции приводит молодой российский исследователь С. Ж. Раднабазарова²⁶⁸. Схема трансфера технологий работает по следующей цепочке. Предприятия малого и среднего бизнеса посещаются членами сети развития технологий на предмет выяснения их потребностей в новых разработках. В сеть развития технологий в регионе, например в Лотарингии, входят 8 центров трансфера технологий по отдельным направлениям, 8 информационных технологических центров, 5 торгово-промышленных палат, 7 ассоциированных членов (университеты). Центры трансфера технологий обмениваются материалами, и, собрав запросы предприятий по своим научным направлениям, начинают вести поиск научных лабораторий или фирм, способных выполнить заказ. Разработанные приборы и технологии передаются обратно по цепочке на

²⁶⁸ Раднабазарова, С. Ж. Модель сети трансфера технологий как основа формирования региональных кластерных структур / С. Ж. Раднабазарова // Известия Санкт-Петербургского университета экономики и финансов. – 2008. – № 4(56). – С. 139-142.

соответствующие предприятия. Но авторы этих разработок зачастую находят им и другое применение, модернизируют их, получают новые патенты, а затем находят и новых клиентов. Финансируется деятельность сети из трех источников – государственного бюджета, областного бюджета и Французского агентства инноваций (ФАИ). Возмещение расходов ФАИ происходит из роялти. Описанная сеть служит платформой для разработки новых технологий по запросам рынка и переноса их из одних областей производства в другие.



Рис. 2.3. – Модель сети трансфера технологий на примере Лотарингии²⁶⁹

Инновационный кластер отличается и от стратегического альянса. Кластер может быть как отраслевым, так и территориальным образованием. Альянсы чаще всего – структуры отраслевые. Но главное отличие состоит в степени формализации взаимодействий. В альянсе отношения участников имеют определенную, в том числе юридическую форму. В рамках кластера неформальные

²⁶⁹ Годунова, Е. С. Европейский опыт построения инновационной системы, рассмотренный на примере таких инструментов, как трансфер технологий. Применимость к развитию инновационной инфраструктуры Новосибирской области и создающемуся технопарку в Новосибирском Академгородке [Электронный ресурс] / Е. С. Годунова, Т. И. Яковлева // Ассоциация «СибАкадемИнновация». – Режим доступа: <http://www.sibai.ru/evropejskij-opyt-postroeniya-innovacionnoj-sistem.html>. – Дата доступа: 11.10.2014.

взаимодействия играют не меньшую роль, чем оформленные, а прирост дохода (рента) достигается за счет эффекта синергии. Горизонтальный трансфер технологий, цепь обратных связей в трансфере технологий, рыночная направленность трансфера технологий находят в кластерных образованиях более адекватный их сути инструментарий.

2.3. Теоретико-методологические основы технологических трансферов со странами с транзитивной экономикой

Трансфер технологий заинтересовал деловую общественность и руководство республики только после того, как был избран рыночный курс развития экономики. Но практики социалистического затратного механизма хозяйствования до сих пор накладывают специфический оттенок на отношение к этому процессу. В рамках этого механизма изобретение принадлежало государству, которое декларировало законодательно свое право и свою обязанность довести изобретение до освоения народным хозяйством. Процедура же этого внедрения была настолько обесмыслена с экономической точки зрения, что только при крайне редком стечении обстоятельств новшество доводилось до такого состояния, когда можно было считать экономический эффект от его освоения. Поэтому говорить о трансфере технологий (в истинном смысле этого словосочетания) в социалистическом обществе было бы некорректно. Впрочем, называть такое «внедрение» коммерциализацией тоже едва ли правильно. Прежде всего потому, что метод расчета его экономического эффекта был весьма своеобразным. Если по старой технологии затраты составляли N_1 рублей на единицу продукции, а по новой – N_2 рублей, то годовой экономический эффект равен $M \cdot (N_1 - N_2)$ рублей, где M – годовой объем выпуска продукции. Но если изобретение внедрялось до того, как старая технология была запущена в производство, или если старой технологии вообще не было, т.е. появилось пионерное изобретение, то экономический эффект (и вознаграждение изобретателя) были равны нулю. Кроме того, и «коммерция» была понятием порицаемым.

В настоящее время ситуация несколько изменилась, но до принятого в современной деловой практике понимания роли и смысла трансфера и коммерциализации технологий еще достаточно далеко. Современный бизнесмен прекрасно понимает, что единственным удачным изобретением, доведенным до массового производства, он

может обеспечить процветание своей фирме на долгие годы, поэтому он активно ищет такое изобретение, вкладывает деньги в изобретение и в изобретателя (за соответствующую долю в будущем предприятии). Однако он понимает и то, что это вложение средств – долгосрочное, это не мелкий торговый бизнес с длительностью «производственного цикла» в недели, а многостадийный и тщательно планируемый процесс, сочетающий и научное исследование технологии, и ее масштабирование и оптимизацию, и маркетинг, и заботы о сбытовой сети, и многое другое. Менталитет же отечественных бизнесменов в большинстве случаев далек от такого скрупулезного подхода и поиска революционных технологий или продуктов, да и с финальной частью процесса (маркетинг и сбыт) пока у отечественного бизнеса отношения сложные. Представители зарубежных фирм, приобретающие у нас перспективные разработки, были бы и рады организовать производство по этим разработкам здесь же, но, с одной стороны, легионы чиновничества ставят столько препятствий, что никакого терпения все это понять и пережить не хватает, а с другой стороны, наличная производственная база и ее пользователи настолько озабочены перманентным форс-мажором, что найти с ними общий язык преуспевающему иностранному бизнесмену непросто. Поэтому оптимальным местом освоения перспективных новшеств и сейчас по-прежнему является отнюдь не наша страна, в связи с чем придется затронуть особенности международного трансфера технологий.

Действующая в современной Беларуси система трансфера технологий следует советскому подходу к инновациям, который можно охарактеризовать как «отталкивание от технологий»²⁷⁰. В системе прямых и обратных связей при трансфере технологий она опирается преимущественно на прямые – научно-исследовательские работы, пилотное производство, промышленное производство, маркетинг. Однако подобная организация в большинстве попыток не достигает стадии маркетинга. Эта модель работает только в условиях гарантированного спроса на продукт, имеющегося на сильно регулируемом рынке. В рыночной экономике инновационный процесс,

²⁷⁰ Ильин, П. В. Зарубежный опыт трансфера технологий – в российскую практику / П. В. Ильин // Экономические и социальные перемены: факты, тенденции, прогноз. – 2013. – Выпуск № 1 (25). – С.206-213.

как правило, начинается не с научно-исследовательских работ, а с оценки возможностей для бизнеса. Прямые и обратные связи трансфера технологий включает в себя модель «притяжения спроса». Здесь трансфер технологий начинается с изучения возможностей для бизнеса, предварительной оценки рынка, предварительной технической оценки, маркетинговых исследований, бизнес-анализа и финансового анализа, разработки продукта, конструкторской и технологической документации (лишь на этой стадии начинаются научно-исследовательские работы), внутреннего тестирования продукта, рыночного тестирования, затем разворачивается пилотное производство, предпроизводственный бизнес-анализ, запуск производства, выход на рынок. Модель «отталкивания от технологий» имеет несколько недостатков. Она требует больших инвестиций в значительное количество потенциальных инновационных процессов, из которых лишь немногие дойдут до рыночной стадии. «Отталкивание от технологий» концентрирует внимание на начальной научно-исследовательской стадии инновационной деятельности, когда высок риск того, что научная работа станет самоцелью. Технологический процесс, по существу, начинается с нуля и игнорирует уроки, полученные в других областях деятельности.

В Беларуси, как и в России, модель «отталкивания от технологий» при коммерциализации научных разработок применяется в работе центров трансфера технологий при институтах и университетах. Одна из основных задач центров трансфера технологий состоит в «упаковке проекта», то есть в превращении научного исследования в бизнес-проект с использованием международных стандартов. Центры трансфера технологий выводили на рынок как плохо представленные, так и хорошо представленные технологии. И все они лишь случайно находили потенциального покупателя. Для успешной коммерциализации процесс трансфера технологий должен основываться на рыночном спросе. И задачи «трансфера» потребностей рынка в научно-техническую сферу решаются посредством инновационных кластеров.

Бизнес аспект в функционировании инновационных кластеров особенно актуален для стран с транзитивной экономикой, так как слабые искаженные сигналы формирующегося рынка с трудом передаются по каналам обратной связи трансфера технологий разработчикам технологий и фундаментальной науке. Организация

трансфера технологий в странах с транзитивной экономикой определяется их положением в мировой технологической пирамиде. Наверху технологической пирамиды находится очень небольшая группа стран (США, Япония и пять-шесть ведущих европейских государств). Следующий уровень – это страны – кандидаты на повышение в технологическом статусе (Китай, азиатские «драконы», еще с полдюжины европейских стран, с некоторыми оговорками Индия и Бразилия). Третий слой – пара десятков неопределившихся стран (по всей видимости, Россию следует отнести именно к этой категории) и, наконец, внизу – все остальные (в том числе Беларусь), коих можно назвать группой стран, не имеющих реальных шансов на технологический апгрейд, или группой чистых акцепторов второсортных технологий.

Технологическая элита ограничивает второй и третьей группе доступ к наиболее современным разработкам, используя различные хитроумные механизмы международного контроля за трансфером. Самый влиятельный на сегодня международный контрольно-надзорный орган в этой сфере – Соглашение по торговым аспектам прав интеллектуальной собственности (TRIPS). Оно официально вступило в силу в январе 1995 г. под давлением США, Японии и стран ЕС и затем было инкорпорировано в свод правил ВТО. В настоящее время законодательство любой страны, вступающей в ВТО, должно соответствовать базовым стандартам, установленным TRIPS. Согласно теоретикам международного трансфера технологий, реальный трансфер (то есть передача как эксплицитных, так и неявных знаний) невозможен без наличия у принимающей стороны сильной системы защиты прав интеллектуальной собственности. Утверждение о том, что сильная система защиты интеллектуальной собственности является необходимым условием для стимулирования процесса международного трансфера технологий примерно с середины 1990-х гг. фактически стало общим местом в специальной литературе. Например, согласно недавнему исследованию Бранстеттера, Фисмана и Фоли (2007), по крайней мере, один из самых обильных каналов международного трансфера технологий – процесс передачи базовых технологий ТНК США своим зарубежным филиалам – существенно увеличился в тех странах, которые осуществили серьезные реформы патентного законодательства.

Однако убедительного эмпирического подтверждения позитивной корреляции между наличием сильного законодательства в сфере защиты интеллектуальной собственности и ростом количества технологий, переданных в страны, обладающие таким законодательством, до сих пор никем не представлено. Страны-реципиенты технологий в ответ на требования доноров обеспечить у себя должный уровень защиты интеллектуальной собственности и воздерживаться от «нерыночных» методов получения доступа к новейшим технологиям предъявляет странам-донорам вполне обоснованные претензии по части их нечистоплотности. Передаваемые технологии и оборудование в основном представляют собой секонд-хенд, не обеспечивается должный уровень их технической поддержки, доноры придерживаются лучшие активы и блокируют трансфер неявного технологического знания.

Обитатели технологического олимпа постулируют необходимость игры по одним правилам для всех, то есть призывают к тому, чтобы международный трансфер технологий осуществлялся исключительно по рыночным каналам, а злостные нарушители правовых конвенций в сфере защиты интеллектуальных прав собственности наказывались. Подобные требования не встречают понимания у представителей второго и третьего ярусов мировой технологической пирамиды, которые вполне резонно отмечают, что пресловутые рыночные методы получения доступа к новейшим разработкам (копирование и реинжиниринг, переманивание персонала и промышленный шпионаж) – один из немногих реально доступных им способов приобщиться к технологическому знанию элиты. И благодаря ему страны второго яруса, прежде всего Китай, добились в последнее время немалых успехов.

По своему количественному составу процесс международного движения новых технологий ожег быть отслежен в экономических обзорах ОЭСР для 34 входящих в ее состав развитых стран и успешных переходных экономик ЕС, здесь соответствующая информация приводится в виде технологического платежного баланса (ТПБ, Technology balance of payments)²⁷¹.

²⁷¹ Юрик, В. Международный трансфер новых технологий в переходных экономиках / В. Юрик, С. Юрик // Банкаўскі веснік. – Люты 2013. – № 4/585. – С. 16-25.

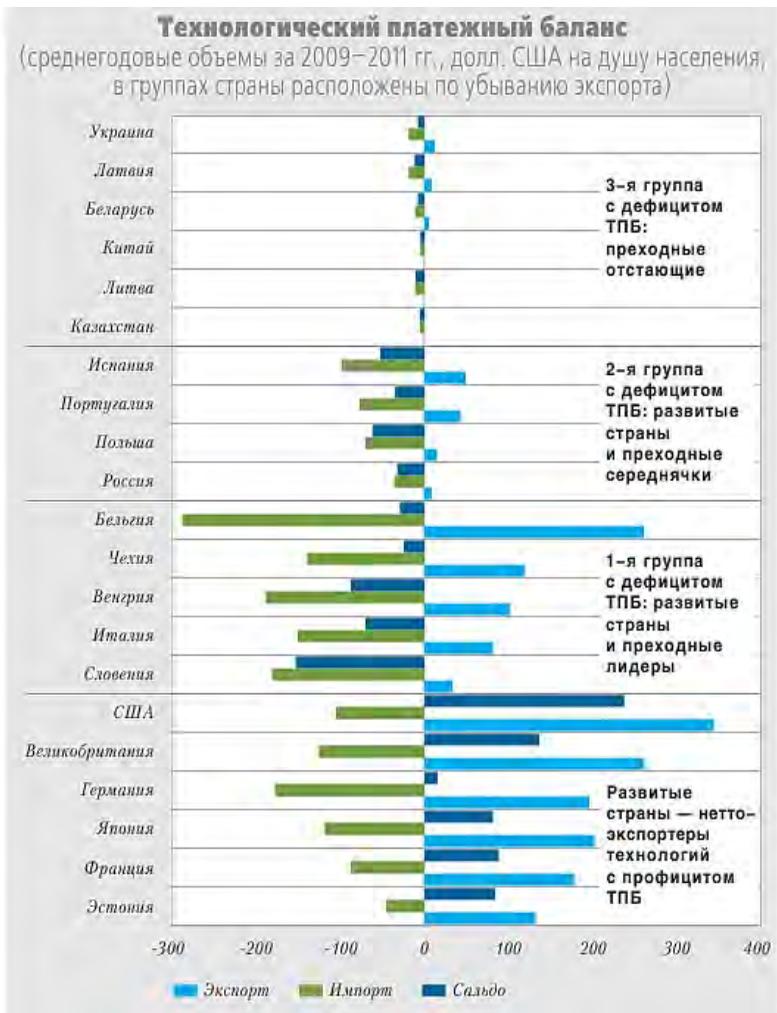


Рис. 2.4. – Технологический платежный баланс (среднегодовые объемы за 2009-2011 гг., долл. США на душу населения, в группах страны расположены по убываю экспорта)²⁷²

²⁷² Юрик, В. Международный трансфер новых технологий в переходных экономиках / В. Юрик, С. Юрик // Банкаўскі веснік. – Люты 2013. – № 4/585. – С. 16-25.

В отличие от других статистических показателей, характеризующих науку и инновации, платежный баланс объединяет международные финансовые потоки технологических платежей и поступлений и является уникальным инструментом – денежной оценки реального участия стран в международном трансфере новых технологий, поскольку отражает платежи за уже готовые для использования новые технологии²⁷³.

Белорусские исследователи провели анализ технологического платежного баланса и показали, что наша страна в мировой технологической пирамиде занимает место чистого акцептора технологий с незначительным потенциалом технологической ренты²⁷⁴, как и большинство стран с транзитивными экономиками. Исключение составила только Эстония, войдя в группу нетто-экспортеров, что связано с размещением здесь крупными скандинавскими производителями субконтрактных производств в области телекоммуникации и связи. Их продукция составляет более трети эстонского экспорта, а при ее производстве в полном объеме был задействован международный трансфер новых технологий.

Страны первой группы с дефицитом ТПБ, «...безусловно, достигли ощутимых успехов в технологическом развитии и к настоящему времени демонстрируют хорошую динамику наращивания потоков международного трансфера новых технологий. Высокотехнологичный экспорт и импорт Чехии вырос по сравнению с 2000 г. в 26 и 14 раз соответственно. Достаточно динамичный рост продемонстрировал технологический экспорт и импорт Венгрии и Словении (в среднем их объемы вы росли в 4-5 раз)»²⁷⁵. Основой этого явилось расширенное сотрудничество с ТНК развитых стран с опорой на прямые иностранные инвестиции, что позволило встроиться в международные производственные цепочки ТНК, используя, развивая и адаптируя новые технологии, совершенствуя их с учетом требования рынков на основе создания так называемых обогащенных центров производства. Они включают в себя не только произ-

²⁷³ Юрик, В. Международный трансфер новых технологий в переходных экономиках // В. Юрик, С. Юрик // Банкаўскі веснік. – Люты 2013. – № 4/585. – С. 16-25.

²⁷⁴ Юрик, В. Международный трансфер новых технологий в переходных экономиках // В. Юрик, С. Юрик // Банкаўскі веснік. – Люты 2013. – № 4/585. – С. 16-25.

²⁷⁵ Юрик, В. Международный трансфер новых технологий в переходных экономиках // В. Юрик, С. Юрик // Банкаўскі веснік. – Люты 2013. – № 4/585. – С. 16-25.

водственные линии и цеха, но и собственные исследовательские центры, осуществляющие научные и опытно-конструкторские разработки. Членство в ЕС заметно упростило и ускорило интенсивность технологического обмена внутри Союза, что, безусловно, послужило устойчивой основой технологического роста новых членов из числа стран с переходной экономикой.

Россия вместе с Испанией, Польшей и Португалией относится ко второй группе стран с дефицитом ТПБ: также осуществляет импорт и экспорт технологий, но в гораздо меньших масштабах. По типу поведения страны этой группы являются потребителями стандартных технологий, уже зарекомендовавших себя на рынке. Если вышеназванные страны и ведут новейшие разработки, то, как правило, в узком сегменте, что не позволяет достигать приемлемых догоняющих темпов высокотехнологичного роста. Данные утверждения являются справедливыми и для переходных экономик Польши, Чехии, Венгрии и Словении, а так же для России, которая будучи самой продвинутой страной в составе СНГ по объемам торговли новыми технологиями, в данной группе стран занимает последнее место по экспорту новых технологий на душу населения, заметно уступая другим странам этой группы²⁷⁶.

Для третьей группы стран с дефицитом ТПБ (в нее входят по убыванию объемов технологического экспорта Украина, Латвия, Беларусь, Китай, Литва и Казахстан) технологическая торговля на фоне других малозаметна и практически полностью сосредоточена на импорте, имеющем сравнительно небольшие объемы²⁷⁷.

Таким образом, страны с переходными экономиками имели различный опыт использования международного трансфера технологий. Так, Венгрия, Чехия и Словения благодаря активному привлечению новых и новейших достижений науки и техники посредством прямых иностранных инвестиций и ТНК, а также благодаря развитию национальных научных и технических кадров, добились повышения технологического уровня производства и конкурентоспособ-

²⁷⁶ Юрик, В. Международный трансфер новых технологий в переходных экономиках / В. Юрик, С. Юрик // Банкаўскі веснік. – Люты 2013. – № 4/585. – С. 16 -25.

²⁷⁷ Юрик, В. Международный трансфер новых технологий в переходных экономиках / В. Юрик, С. Юрик // Банкаўскі веснік. – Люты 2013. – № 4/585. – С. 16 -25.

ности своих экономик, что может стать примером для Республики Беларусь.

2.4. Состояние инновационной сферы в Республике Беларусь и значение трансфера технологий для промышленности Беларуси, экономически эффективные формы трансфера технологий, способствующие модернизации промышленности Беларуси

В конце XX – начале XXI в. в Республике Беларусь проводилась целенаправленная работа по сохранению и развитию научного, научно-технического и инновационного потенциалов. Совершенствовалась система управления наукой, расширялась и укреплялась на современной основе законодательная и нормативно-правовая база научно-инновационной деятельности, реорганизовывалась академическая и вузовская наука, предпринимались меры по повышению уровня инновационной активности производственного сектора, развитию информационной и инновационной инфраструктуры, малых и средних наукоемких предприятий, комплекса высоких технологий.

Однако, как отмечается в Концепции национальной инновационной системы, все эти меры не имели системного характера и не ставили целью формирование адекватной современным рыночным отношениям и международным стандартам системы инновационного развития Беларуси. В результате республика располагает лишь отдельными – пусть и важными – фрагментами потенциально целостной инновационной системы: научными и образовательными учреждениями, инновационно ориентированными производственными предприятиями и специализированными предприятиями инновационной инфраструктуры с различной степенью их соответствия предъявляемым требованиям. Общие методологические принципы построения системы инновационной деятельности и трансфера технологий в республике базируются на идеях Й. Шумпетера о конкуренции на основе инноваций в корпорациях как главном факторе экономической динамики и роли институционального контекста инновационной деятельности как фактора, прямо влияющего на ее содержание и структуру, то есть, на линейной модели инновационного процесса и модели «отталкивания от технологий» в их трансфере, которые, стоит отметить, носят ограниченный характер.

Научные исследования и разработки в последние годы проводятся в Беларуси в почти пятистах научно-исследовательских институ-

тах, конструкторских бюро, вузах, промышленных и иных предприятиях. Более 80 % исследований и разработок выполняется организациями НАН Беларуси, Министерствами промышленности, образования и здравоохранения. На долю трех из этих наукообразующих отраслей (Национальной академии наук Республики Беларусь, Министерства образования Республики Беларусь, Министерства здравоохранения Республики Беларусь) приходится 94,4 % проводимых в стране фундаментальных исследований и 72,5 % – прикладных. Основная нагрузка в области опытно-конструкторских и технологических разработок лежит на Министерстве промышленности Республики Беларусь. Внутренние затраты на исследования и разработки составляют в ВВП менее 1%.

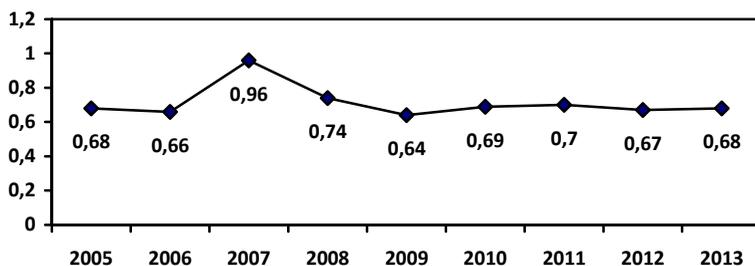


Рис. 2.5.- Внутренние затраты на исследования и разработки в процентах к валовому внутреннему продукту²⁷⁸

В соответствии с декретами Президента Республики Беларусь осуществлены кардинальные изменения в организации и формах осуществления фундаментальных и прикладных исследований – базисном сегменте инновационной системы – с целью их преимущественной ориентации на потребности конкретных отраслей экономики и социальной сферы. Утверждены перечни государственных программ фундаментальных исследований (ГПФИ), государственных программ ориентированных фундаментальных исследований (ГПОФИ) и государственных программ прикладных исследований

²⁷⁸ Наука и инновационная деятельность в Республике Беларусь 2009-2013: Статистический сборник. – Минск: Национальный статистический комитет, 2014. – 120 с. – С. 40.

(ГППИ) в области естественных, технических, гуманитарных и социальных наук. В год разрабатывается 40-50 программ.

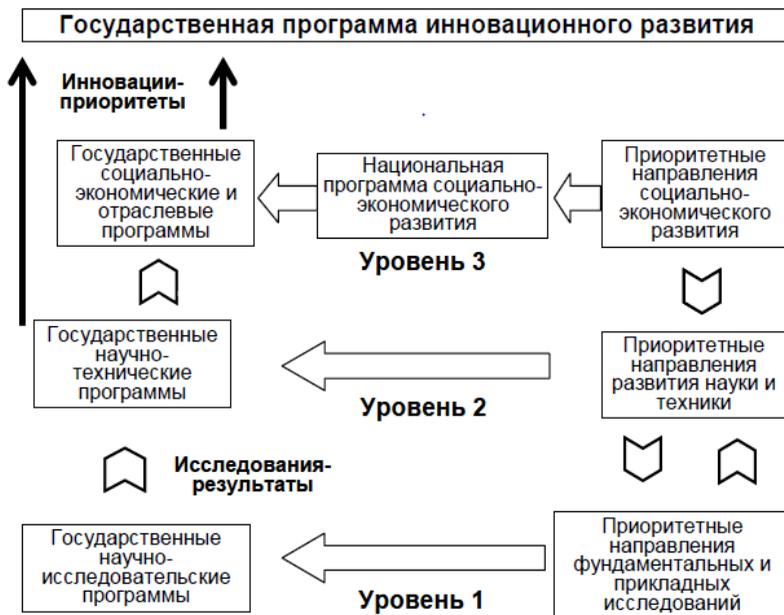


Рис. 2.6. – Иерархия государственных программ²⁷⁹

По ряду направлений Беларусь не отстает от мировых тенденций, удерживает позиции среди лидеров в разработке фундаментальных проблем в области физики, математики, новых материалов, программных продуктов для ЭВМ. На смену микроэлектронике приходит нанoeлектроника. Фонд идей и концепций, традиционные и новые научные заделы позволяют сегодня белорусской науке и экономике успешно сотрудничать с мировым научным сообществом по таким направлениям как информатизация и программное

²⁷⁹ Обзор инновационного развития Республики Беларусь / Нью-Йорк и Же
 Результаты внедрения разработок последних лет обеспечили достижения в области
 автомобиле- и тракторостроения, микроэлектроники, создания искусственных алмазов,
 современных телевизоров, городского транспорта, медицинского оборудования и
 лекарственных препаратов, сенсорной техники и др. нева: Организация Объединенных
 Наций, 2011. – 204 с. – С.31.

обеспечение, нанотехнологии и наноматериалы, энергоэффективные технологии, генетика и биотехнологии, экологическая устойчивость и радиационная безопасность и др. В области прикладных исследований и разработок ежегодно выполняются 30-35 и государственных научно-технических программ (ГНТП), и государственных народно-хозяйственных программ (ГНХП).

25 января 2015 г. Председатель Государственного комитета по науке и технологиям Республики Беларусь А. Шумилин сообщил о наиболее ярких разработках в рамках научно-технических программ. По его словам, в настоящее время в республике выполняются 23 государственные научно-технические программы.



Рис. 2.7. – Структура внутренних текущих затрат на научные исследования и разработки по видам работ в процентах²⁸⁰

В их рамках с 2011 г. создано 413 наименований машин, оборудования, приборов; 324 наименования материалов и веществ, инструментов, деталей машин; 282 технологических процесса для создания новых технологий; 225 автоматизированных систем

²⁸⁰ Наука и инновационная деятельность в Республике Беларусь 2009-2013: Статистический сборник. – Минск: Национальный статистический комитет, 2014. – 120 с. – С. 49.

и комплексов (АСУ, банков данных, САПР и др.); 696 сортов растений и пород животных, программ, методик, инструкций. Получено 544 патента, подано 612 заявок на патент. Одним из направлений дальнейшего развития белорусской науки станет ее коммерциализация. За прошедший год проведено 3 ярмарки инноваций, в рамках которых было составлено 30 протоколов о намерениях и заключен 1 контракт на сумму 280 миллионов рублей.

Председатель президиума Национальной академии наук Республики Беларусь В. Гусаков заявил о том, что доля бюджетных средств в общем объеме финансирования учреждения составляет 25%, и она постепенно сокращается. Финансируются научные исследования за счет заключенных договоров, в том числе с зарубежными предприятиями, грантов и других источников. Белорусская наука постепенно трансформируется – акцент исследований смещается от фундаментальных к практическим, которые и позволяют привлечь стороннее финансирование²⁸¹.

Вместе с тем, нынешняя система науки и исследований имеет ряд важных особенностей, а именно:

- сфокусированность на научно-технологических разработках, а не только на научно-исследовательской деятельности как таковой;
- выполнение практически всех научно-исследовательских и конструкторских работ в государственных научных учреждениях;
- внешние разработки (т.е. НИОКР, выполненные в специализированных научных учреждениях, а не на предприятиях) составляют 71,45% в общем количестве научно-исследовательских и конструкторских работ.

Работа в интенсивном инновационном режиме на уровне мировых образцов требует и качественно, и количественно улучшить основные факторы обеспечения научно-инновационных процессов: объемов и форм финансирования, организации науки, ее кадрового состава, материально-технической базы, информационной и патентно-технической систем, а также координации исследований и разработок, их ориентации на рынок инноваций.

²⁸¹ Глава Академии наук: Белорусская наука – это не зарабатывать денег, а реализация талантов [Электронный ресурс] // Белорусский портал TUT.BY. – Режим доступа: <http://42.tut.by/432339>. – Дата доступа: 25.02. 2015.

Таблица 2.1

Основные показатели состояния и развития науки в Республике Беларусь за 2005-2013 гг.²⁸²

	2005	2009	2010	2011	2012	2013
Число организаций, выполнявших научные исследования и разработки, единиц	322	446	468	501	530	482
Численность персонала, занятого научными исследованиями и разработками, человек	30 222	32 441	31 712	31 194	30 437	28 937
из них: исследователи	18 267	20 543	19 879	19 668	19 315	18 353
из них имеют ученую степень: доктора наук	780	737	746	741	719	704
кандидата наук	3 232	3 184	3 143	3 150	3 071	2 974
Численность обучающихся в аспирантуре (адъюнктуре), человек	5 042	4 571	4 725	5 779	5 456	5 265
Внутренние затраты на научные исследования и разработки, млрд. руб. в фактически действовавших ценах	441,5	883,3	1 140,6	2 081,9	3 537,8	4 372,3
в постоянных ценах 2005 г.	441,5	551,4	641,2	683,5	662,1	687,7
в процентах к валовому внутреннему продукту	0,68	0,64	0,69	0,70	0,67	0,69
Номинальная начисленная среднемесячная заработная плата работников сферы «Наука и научное обслуживание» I), тыс. руб.	603,6	1 390,0	1706,6	2 653,62)	4 905,62)	6 830,72)
Инвестиции в основной капитал в сфере «Наука и научное обслуживание», млрд. руб.	43,8	167,4	266,6	361,82)	630,62)	810,22)

²⁸² Наука и инновационная деятельность в Республике Беларусь 2009-2013: Статистический сборник. – Минск: Национальный статистический комитет, 2014. – 120 с. – С. 14.

Таблица 2.1. Продолжение

Основные показатели состояния и развития науки в Республике Беларусь за 2005-2013 гг.²⁸³

	2005	2009	2010	2011	2012	2013
Индексы инвестиций в основной капитал в сфере «Наука и научное обслуживание», процентов	100,0	68,6	145,3	95,62)	98,32)	96,92)
Ввод в эксплуатацию основных средств в сфере «Наука и научное обслуживание», млрд. руб.	36,0	195,5	242,1	310,62)	741,92)	513,92)
Рентабельность реализованной продукции, товаров, работ, услуг сферы «Наука и научное обслуживание» 1), процентов	9,6	17,9	17,5	27,93)	21,53)	23,93)

1) С 2009 г., включая микроорганизации и малые организации без ведомственной подчиненности.

2) Данные приведены по виду экономической деятельности, классифицируемому в разделе 73 «Научные исследования и разработки».

3) Данные приведены по организациям с основным видом экономической деятельности, классифицируемому в разделе 73 «Научные исследования и разработки».

Однако не все вопросы решаются успешно. Замедлены, но не остановлены негативные тенденции в научной и научно-технической сфере. Это, прежде всего, продолжающееся уменьшение объемов научно-исследовательских работ и численности исследователей. С начала 90-х гг. прошлого века их количество сократилось в 3,3 раза, а отнесенное к 1 млн. жителей оно стало, например, в 2,2 раза ниже, чем в Швеции и в 2,8 раза – чем в Японии. Основные показатели состояния и развития науки за последние годы представлены в табл. 2.1.

До настоящего времени из научной среды происходит отток кадров среднего возраста. В последние годы доля исследователей в возрасте 30-39 лет составила 21% а старше 60 лет возросла до 17,7% %. При этом доля докторов наук в возрасте 30-39 лет составляет всего 0,5 % от их общей численности, более половины докторов наук достигли пенсионного возраста, а 34 % – 70 лет²⁸⁴.

²⁸³ Наука и инновационная деятельность в Республике Беларусь 2009-2013: Статистический сборник. – Минск: Национальный статистический комитет, 2014. – 120 с. – С. 14.

²⁸⁴ Наука и инновационная деятельность в Республике Беларусь 2009-2013: Статистический сборник. – Минск: Национальный статистический комитет, 2014. – 120 с. – С. 23.

Таблица 2.2

Затраты на научные исследования и разработки, миллионов рублей ²⁸⁵

	2005	2009	2010	2011	2012	2013
Внутренние затраты на научные исследования и разработки	441 491	883 332	1 140 638	2 081 884	3 537 757	4 372 305
в том числе: внутренние текущие затраты на научные исследования и разработки	402 103	839 918	1 072 673	1 619 149	3 059 732	4 111 112
в том числе: затраты на оплату труда	193 876	404 730	490 588	671 261	1 248 186	1 593 926
отчисления на социальные нужды	68 897	134 238	162 434	218 628	411 275	524 606
затраты на специальное оборудование	8 675	12 489	22 225	23 421	76 114	51 764
из них: на учитываемое в составе основных средств	3 699	4 081	9 586	7 403	14 158	23 690
другие материальные затраты	63 931	158 551	235 553	378 049	834 100	1 353 967
прочие затраты	66 724	129 910	161 873	327 790	490 057	586 849
капитальные затраты на научные исследования и разработки	39 388	43 414	67 965	462 735	478 025	261 193
в том числе: земельные участки и здания	3 157	1 447	651	3 314	16 108	6 126
оборудование	34 656	29 210	47 779	61 642	129 332	189 841
прочие капитальные затраты	1 575	12 757	19 535	397 779	332 585	65 226

²⁸⁵ Наука и инновационная деятельность в Республике Беларусь 2009-2013: Статистический сборник. – Минск: Национальный статистический комитет, 2014. – 120 с. – С. 40.

Такая возрастная структура научного потенциала опасна потерей преемственности, необходимой для воспроизводства научных школ. Приток молодых специалистов не компенсирует естественной убыли исследователей. Во многом это обусловлено низким социальным статусом научного труда. В связи с этим не происходит позитивно-го перелома в миграции специалистов высшей квалификации.

Продолжает устаревать материально-техническая база научных организаций. Более 60% научных приборов имеют средний возраст свыше 15 лет, очень низок удельный вес оборудования и приборов нового поколения. В Беларуси стоимость научно-исследовательского оборудования на одного исследователя составляет всего \$80, что во много раз ниже, чем в других странах²⁸⁶.

Имеются серьезные трудности в поддержании в работоспособном состоянии действующих уникальных экспериментальных комплексов. Об этом свидетельствует структура затрат на научную деятельность, в которой доля затрат на оборудование не дотягивает до 5%.

Научно-исследовательская деятельность в высших учебных заведениях направлена как на обеспечение связи между научными исследованиями и образовательным процессом с целью подготовки квалифицированных специалистов для отраслей экономики, так и на разработку новых технологий и создание конкурентоспособной продукции. Вузы выступают в качестве головных исполнителей в двух третях всех государственных программ фундаментальных, ориентированных фундаментальных и прикладных исследований. В 2013 г. в некоммерческом секторе выполняли научные исследования и разработки 3 организации.

Ряд известных белорусских предприятий, продукция которых широко представлена на мировом рынке, таких как ПО «Минский тракторный завод», входящий в семерку крупнейших мировых производителей, и ПО «БелАЗ» – в тройку, успешно модернизирует свою производственную базу, что позволяет им существенно повысить уровень конкурентоспособности выпускаемой продукции.

В процессе преобразования таких крупномасштабных производств формируются новые корпоративные структуры, которые позволяют создавать технологически сопряженные производства

²⁸⁶ Обзор инновационного развития Республики Беларусь / Нью-Йорк и Женева: Организация Объединенных Наций, 2011. – 204 с. – С.37.

и осуществлять переход всех участников этого процесса на современный уровень развития, увязывая специализацию науки с производством и экспортом.

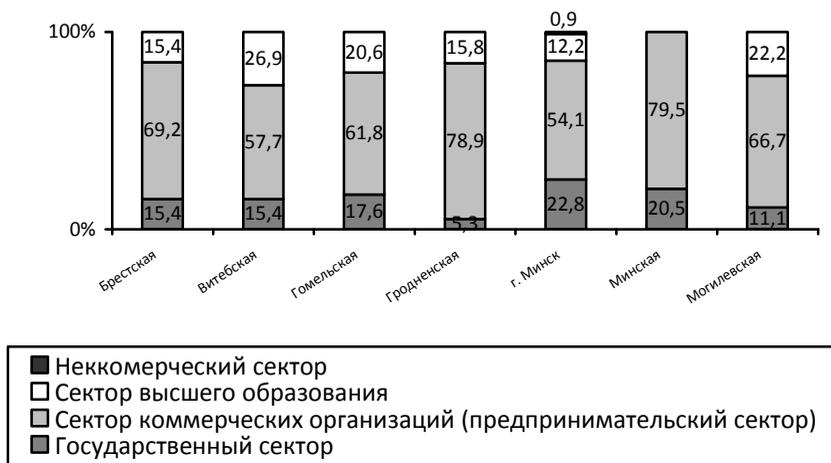


Рис. 2.8. – Структура организаций, выполнявших научные исследования и разработки, по секторам деятельности в 2013 г., (в процентах)²⁸⁷

За основу отраслевого инновационного сектора экономики приняты научно-технические центры корпоративных структур по направлениям автомобиле-, тракторо-, комбайно-, двигателестроения, микроэлектроники, средств телевидения и коммуникаций. Одновременно в новых экономических условиях промышленные предприятия в организации инновационных процессов переходят от принципа «внедрения» разработок научных организаций к заказу на конкретные разработки по повышению конкурентоспособности продукции. В то же время в целом по промышленному комплексу уровень инновационной активности предприятий составляет всего 21 %, что в 2-3 раза меньше, чем в странах Евросоюза. В результате удельный вес новой продукции в промышленном секторе составляет лишь 17,8% в год.

²⁸⁷ Наука и инновационная деятельность в Республике Беларусь 2009-2013: Статистический сборник. – Минск: Национальный статистический комитет, 2014. – 120 с. – С. 16.

Таблица 2.3

Показатели инновационной деятельности организаций промышленности²⁸⁸

	2005	2009	2010	2011	2012	2013
Число инновационно-активных организаций промышленности, единиц	318	234	324	443	437	411
Доля инновационно-активных организаций в общем числе обследованных организаций промышленности, процентов	14,1	12,1	15,4	22,7	22,8	21,7
Удельный вес отгруженной инновационной продукции в общем объеме отгруженной продукции промышленности, процентов	15,2	10,9	14,5	14,4	17,8	17,8
Затраты на технологические инновации организаций промышленности в фактически действовавших ценах, млрд. руб.	2 362,1	2 700,4	2 793,3	8 763,7	7 937,5	9 986,2
Валовой внутренний продукт, млрд. руб.	65 067,1	137 442,2	164 476,1	297 157,7	530 355,5	636 784,2
в том числе валовая добавленная стоимость промышленности, млрд. руб.	20 269,0	38 429,8	44 895,0	91 792,1	159 474,3	173 165,5
Основные средства в экономике (по первоначальной стоимости на конец года) ¹⁾ , млрд. руб.	207 512,9	360 860,6	431 561,2	865 672,2	1 198 019,3	1 469 140,8
в том числе в промышленности	82 527,7	134 484,5	159 648,7	386 283,6 ²⁾	535 477 ²⁾	651 513,8 ²⁾
Инвестиции в основной капитал, млрд. руб.	15 095,8	43 377,6	55 380,8	98 664,9	154 442,4	209 574,6
Объем промышленного производства (в фактически действовавших ценах), млрд. руб.	62 502,2	129 373,8	166 953,1	347 655,5	615 861,9	605 634,5

1) Данные приведены без бюджетных организаций, микроорганизаций и малых организаций без ведомственной подчиненности.

2) Данные приведены по организациям с основным видом экономической деятельности, классифицируемым в разделах 10-41.

Предпринимательский сектор и предприятия сегодня не являются ведущими участниками инновационного процесса в Беларуси.

²⁸⁸ Наука и инновационная деятельность в Республике Беларусь 2009-2013: Статистический сборник. – Минск: Национальный статистический комитет, 2014. – 120 с. – С. 56.

Предприятия в значительной мере полагаются на систему науки и исследований для решения серьезных технологических задач, а также зависят от получения финансовых средств по линии отраслевых министерств на инновации и модернизацию производства. Беларусь является экономикой «догоняющего развития», нуждающейся в импорте технологий, как воплощенных в оборудовании, так и в нематериализованном виде (технологическая документация, программное обеспечение).

Роль предпринимательского сектора и предприятий кратко может быть охарактеризована следующим образом:

- производство знаний обеспечивается в процессе кооперации между научно-исследовательскими учреждениями и предприятиями;
- основными каналами поступления знаний из-за рубежа являются импорт и приобретение предприятиями ограниченного количества лицензий;
- важным каналом передачи знаний служит экспорт товаров и услуг, особенно на высококонкурентные рынки стран с развитой рыночной экономикой.



Рис. 2.9. – Удельный вес экспорта в общем объеме отгруженной инновационной продукции организациями промышленности, в процентах к итогу²⁸⁹

²⁸⁹ Наука и инновационная деятельность в Республике Беларусь 2009-2013: Статистический сборник. – Минск: Национальный статистический комитет, 2014. – 120 с. – С. 91.

Таблица 2.4

Число инновационно-активных организаций промышленности по видам инновационной деятельности, единиц²⁹⁰

Организации промышленности	2005	2009	2010	2011	2012	2013
Всего инновационно-активных организаций	318	234	324	443	437	411
из них осуществлявших: исследование и разработку новых продуктов, услуг и методов их производства (передачи), новых производственных процессов	153	149	191	249	115	113
приобретение машин, оборудования, связанных с технологическими инновациями	227	145	203	242	241	240
приобретение новых и высоких технологий ¹⁾	35	14	20	11	13	16
из них приобретение по договорам уступки имущественных прав на изобретения, полезные модели, промышленные образцы, топологии интегральных микросхем, приобретение права на их использование по лицензионным договорам	12	4	4	3	4	6
приобретение компьютерных программ и баз данных, связанных с технологическими инновациями	53	23	38	29	30	34
производственное проектирование, другие виды подготовки производства для выпуска новых продуктов, внедрения новых услуг или методов их производства (передачи)	114	101	136	169	229	195
обучение и подготовка персонала, связанные с технологическими инновациями	50	39	47	58	60	51
маркетинговые исследования, связанные с технологическими инновациями	60	38	39	39	41	43
прочие затраты на технологические инновации	46	34	16	21	13	24

1) За 2005, 2009 гг. данные приведены по показателю «приобретение новых технологий»

Средняя продолжительность использования оборудования и определяющих технологий в производственной сфере Беларуси

²⁹⁰ Наука и инновационная деятельность в Республике Беларусь 2009-2013: Статистический сборник. – Минск: Национальный статистический комитет, 2014. – 120 с. – С. 58.

составляет 20-30 лет. Около 50 % из них разработано и внедрено еще во времена СССР.

Из-за низких коэффициентов обновления оборудования негативный характер приобрела динамика износа активной части основных фондов. Особенно критическое положение сложилось в промышленности, где удельный вес накопленной амортизации в первоначальной стоимости машин и оборудования превысил 70 %, что вдвое выше его порогового значения. Как следствие, удельное ресурсопотребление в Беларуси сегодня в 2 раза выше, чем в промышленно развитых странах. Основные ресурсы предприятия вкладывают в технологические инновации, а из них наибольшая доля затрат приходится на приобретение машин и оборудования, связанных с технологическими инновациями. Доля организаций, осуществляющих затраты на организационные и маркетинговые инновации, составляет соответственно 11,9 % и 17,5 % от числа инновационно-активных предприятий промышленности²⁹¹.

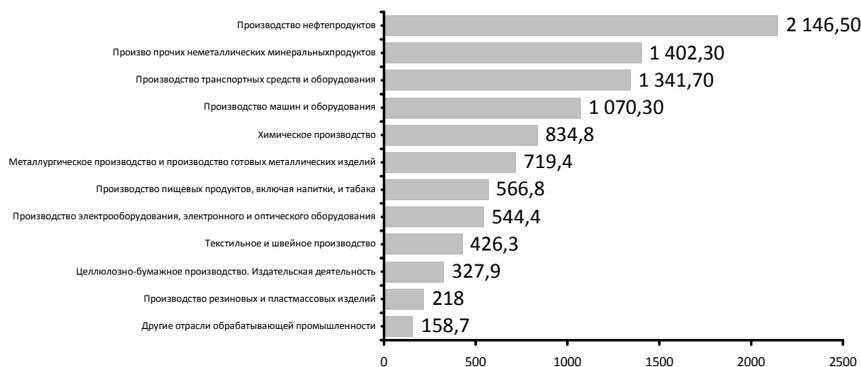


Рис. 2.10. – Затраты на технологические инновации в обрабатывающей промышленности в 2013 г., миллиардов рублей²⁹²

²⁹¹ Наука и инновационная деятельность в Республике Беларусь 2009-2013: Статистический сборник. – Минск: Национальный статистический комитет, 2014. – 120 с. – С. 62.

²⁹² Наука и инновационная деятельность в Республике Беларусь 2009-2013: Статистический сборник. – Минск: Национальный статистический комитет, 2014. – 120 с. – С. 67.

Абсолютные размеры затрат различаются по отраслям и видам инновационной деятельности в тысячи раз, их величина и структура представлена на рисунках 2.10, 2.11, 2.12.

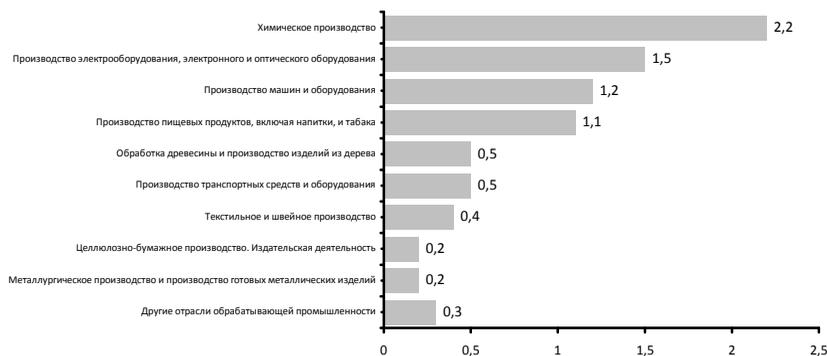


Рис. 2.11. – Затраты на организационные инновации в обрабатывающей промышленности в 2013 г., миллиардов рублей²⁹³

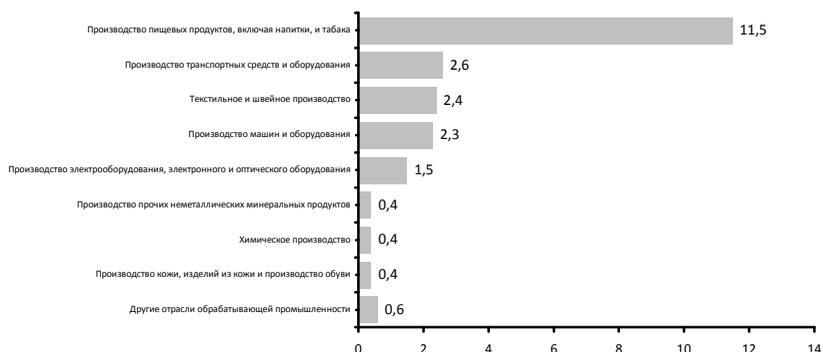


Рис. 2.12. – Затраты на маркетинговые инновации в обрабатывающей промышленности в 2013 г., миллионов рублей²⁹⁴

²⁹³ Наука и инновационная деятельность в Республике Беларусь 2009-2013: Статистический сборник. – Минск: Национальный статистический комитет, 2014. – 120 с. – С. 67.

В системе управления инновациями на низовых уровнях отраслевые министерства являются важными звеньями. С этой точки зрения Государственная программа инновационного развития может рассматриваться как собрание инновационных программ отраслей. Сильное стремление к инновациям и модернизации производства исходит от предприятий, вынужденных конкурировать на внешних рынках.

Вызванное этим стремлением повышение производительности труда на действующих предприятиях стало важным фактором роста экономики Беларуси. Отчасти по этой причине отраслевые инновационные программы зачастую содержат модернизационные компоненты (вложения в основной капитал) наряду с инновационными проектами.

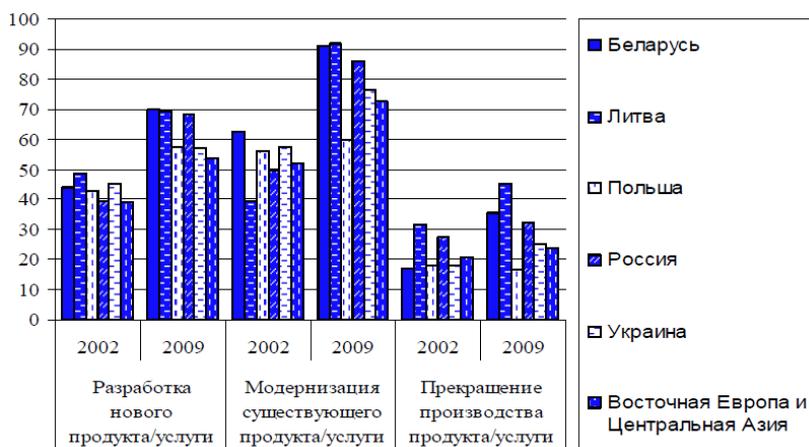


Рис. 2.13. – Реструктуризация предприятий в некоторых экономиках в 2002 и 2009 гг.²⁹⁵

На предприятиях проходят достаточно глубокие процессы реструктуризации, не менее масштабные, чем в других переходных экономиках, реализовавших иные модели развития. На рисунке 2.12 показана динамика интенсивных процессов обновления выпускае-

²⁹⁴ Наука и инновационная деятельность в Республике Беларусь 2009-2013: Статистический сборник. – Минск: Национальный статистический комитет, 2014. – 120 с. – С. 68.

²⁹⁵ Обзор инновационного развития Республики Беларусь / Нью-Йорк и Женева: Организация Объединенных Наций, 2011. – 204 с. – С.73.

мой продукции. По сравнению с фирмами соседних стран, белорусские предприятия демонстрируют примерно равные возможности прекращать выпуск нежизнеспособных товаров и услуг, усовершенствовать выпускаемую продукцию, обновлять ассортимент, т.е. предпринимать действия, квалифицируемые как инновации. Данные рисунки подтверждают реализацию в Беларуси масштабных изменений в номенклатуре товаров и услуг. Будучи неожиданными на первый взгляд, эти тенденции свидетельствуют о достаточно высокой эффективности мер государственного воздействия в направлении заявленных целей.

Важной особенностью мер инновационной политики и является широкое использование «механизмов убеждения» для стимулирования инноваций. Существует достаточно мощное административное давление на предприятия с целью побудить их внедрять инновации, что видно из содержания стратегических документов и специфики применяемых инструментов. Хотя подобный подход фактически направлен на «внедрение инноваций», он также служит мощным сигналом для всех участников инновационного процесса о той первостепенной роли, которая придается инновациям на политическом уровне. Эффективности мер «побуждения к инновациям» со стороны государства также способствует высокая концентрация производства на отдельных крупных предприятиях. В частности, 100 крупнейших предприятий страны обеспечивают поступление в бюджет 27% доходов, а 40% промышленного производства приходится на 10 крупнейших предприятий. Немаловажную роль также играет традиционно высокая степень прозрачности и подконтрольности административной системы управления в Беларуси.

Административные методы внедрения инноваций оказались эффективными еще по той причине, что белорусский экспорт промышленных товаров ориентирован в основном на менее конкурентные рынки СНГ, где при сравнительно низкокзатратных улучшениях, реализованных в значительной мере под воздействием административных рычагов, белорусская продукция в основном находит своего покупателя. Вместе с тем, по мере либерализации и открытия этих экономик внешнему рынку, роста платежеспособности потребителей, белорусская продукция неизбежно станет менее востребованной на этих рынках, что создает серьезные проблемы для белорусских экспортеров. Лишь небольшой объем новой

продукции, разработанной под административным давлением, способен найти покупателей на высококонкурентных и требовательных рынках развитых стран с рыночной экономикой. В результате белорусский экспорт постепенно утрачивает конкурентоспособность. Даже если данные о процессах реструктуризации соответствуют действительности, интенсивность этих процессов не выглядит достаточной, чтобы оказать значительное влияние на экспортный потенциал белорусских предприятий. Это недвусмысленный сигнал о том, что нынешняя модель внедрения инноваций, основанная на широком использовании административных механизмов, вероятно, достигла пределов эффективности.

Высокий вклад внутрифирменной активности в прирост производительности труда на фоне интенсивных процессов реструктуризации указывают на то, что процессы освоения знаний ограничены пределами предприятия, либо идут в относительно тесном взаимодействии с внешними научно-исследовательскими учреждениями, но в значительно меньшей степени опираются на кооперативные связи между крупными и малыми предприятиями. Ускорение темпов роста экономики потребует более интенсивного внедрения продуктовых и технологических инноваций, что не может быть в полной мере обеспечено внутрифирменной активностью. Здоровая динамика рынка может быть обеспечена только за счет усиления конкуренции, стимулирующей создание новых организационных и бизнес-моделей. Административные стимулы оказываются неэффективными при решении подобных задач, требующих более высокой степени самостоятельности предприятий и формирования новых управленческих и предпринимательских навыков.

Как отмечалось ранее, отличительной особенностью НИС Беларуси является высокая доля государственного финансирования научно-исследовательских и конструкторских работ на предприятиях, многие из которых находятся в государственной собственности. В свою очередь, государственное финансирование завязано на научно-исследовательские институты, выполняющие исследования и разработки для предприятий, а не на поддержку внутрифирменных НИОКР. Согласно данным международных исследований, в странах со среднедушевым доходом свыше 15 тыс. долл. США основным источником финансирования и исполнителем большинства НИОКР является предпринимательский сектор. В странах

с доходами ниже этого порогового значения (включая Беларусь) отмечается многообразие организационных моделей. Беларусь относится к самой многочисленной группе стран с доминированием государственного сектора в финансировании инноваций и предприятий и с предпринимательским сектором, занимающимся преимущественно их внедрением. Решение задачи экономического роста в Беларуси предполагает серьезные изменения в модели организации научно-исследовательской деятельности, включая выдвигание на первый план предприятий в качестве основного источника финансирования НИОКР. Это означает, что существующую систему науки и исследований необходимо коренным образом реструктурировать.

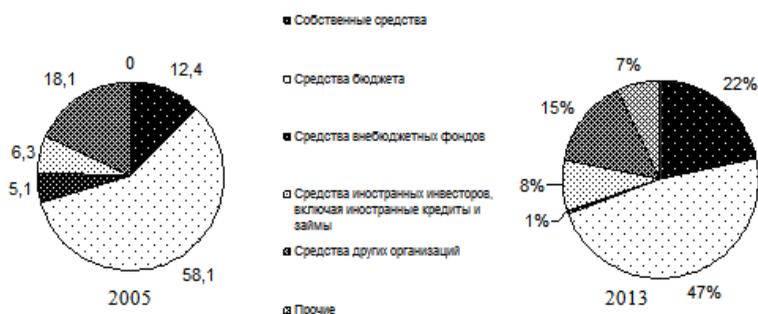


Рис. 2.14. – Структура внутренних затрат на научные исследования и разработки по источникам финансирования в процентах²⁹⁶

Государственные научно-технические программы дают предприятиям возможность привлечения государственных средств в разработку новой продукции в размере до 50% от стоимости работ (с покрытием оставшейся доли из собственных средств производящего предприятия). Если проект терпит неудачу, выделенные государством средства должны быть возвращены в бюджет. Столь существенные санкции делают наиболее предпочтительными проекты с низкими рисками, имеющие ограниченную инновационную со-

²⁹⁶ Наука и инновационная деятельность в Республике Беларусь 2009-2013: Статистический сборник. – Минск: Национальный статистический комитет, 2014. – 120 с. – С. 43.

ставляющую (поскольку по своей природе подлинно инновационные проекты связаны с высоким риском). Таким образом, встроенные в научно-технические программы стимулы создают барьеры для инноваций.

Кроме того, система не демонстрирует достаточной гибкости при необходимости внесения текущих изменений в проект, например, когда для его реализации требуется проведение дополнительных научных исследований или в случае возникновения трудностей с коммерциализацией. Так, расходы государственного бюджета считаются неэффективными и подлежат возмещению, если предприятие не приступило к производству новой продукции в течение трех лет после завершения проекта. Частичное возмещение бюджетных средств предусмотрено в случаях, когда предприятие не обеспечило предусмотренного программой объема продаж. Сумма возмещения рассчитывается исходя из доли государственного финансирования и степени достижения целевых показателей. Такие условия приводят к тому, что приоритет отдается технически выверенным и низкорисковым проектам.

Существующая система исключает нецелевое использование средств, но совершенно не приемлет рисков. Некоторые предприятия отказываются от участия в государственных программах, поскольку считают их условия слишком обременительными. В отличие от предприятий, научно-исследовательские институты пользуются гораздо меньшей свободой выбора ввиду ограниченности финансовых средств, что делает их отказ от участия гораздо менее вероятным. С другой стороны, проекты научно-исследовательских институтов финансируются в полном объеме, в отличие от предприятий, вынужденных оплачивать не менее 50% стоимости проекта из собственных средств. Таким образом, нынешняя система вынуждает предприятия вкладывать собственные средства в финансирование более рискованных проектов, одновременно поощряя участие в технически выверенных проектах с низким уровнем риска как наиболее «легкую» альтернативу. Жесткие правила по возмещению расходов бюджета при неудаче проекта не компенсируются выгодами в виде доходов инноваторов от интеллектуальной собственности.

Согласно действующим законодательству, права на интеллектуальную собственность, созданную в результате реализации финансируемых из бюджета программ, остаются за государством,

кроме случаев разработки технологии исключительно предприятием. Сложившееся положение дел, будучи полностью оправданным и разумным с позиции эффективного расходования бюджета и средств налогоплательщиков, может стать сдерживающим фактором для распространения технологий и свободного обмена знаниями в экономике. Предоставляемая защита прав интеллектуальной собственности не создает мощных стимулов для инноваций. Научно-технические разработки, созданные при финансовой поддержке государства, могут быть переданы на бесплатной основе только государственным предприятиям. Частные предприятия и предприятия со смешанной собственностью обязаны возмещать стоимость разработки технологий. Поэтому частные предприятия Беларуси не приобрели ни одной белорусской технологии из-за слишком высокой цены.

Таблица 2.5

Поступления патентных заявок и выдача патентов (по данным Государственного комитета по науке и технологиям Республики Беларусь)²⁹⁷

	2005	2009	2010	2011	2012	2013
Подано заявок на патентование изобретений – всего	1 340	1 926	1 933	1 871	1 871	1 634
в том числе заявителями: национальными	1 166	1 753	1 759	1 725	1 681	1 489
иностранными	174	173	174	146	190	145
Выдано патентов на изобретения	955	1 297	1 222	1 474	1 291	1 117
в том числе на имя заявителей: национальных	811	1 188	1 126	1 365	1 186	1 027
иностраннх	144	109	96	109	105	90
Действует патентов	3 794	4 666	4 444	4 842	4 694	4 478

Отсутствие в системе регулирования прав интеллектуальной собственности действенных стимулов для коммерциализации препятствует повышению инновационной активности производителей и пользователей НИОКР. Опора на административные механизмы принижает значение экономических стимулов, что отрицательно сказывается на инновационной динамике. Высокая роль предпри-

²⁹⁷ Наука и инновационная деятельность в Республике Беларусь 2009-2013: Статистический сборник. – Минск: Национальный статистический комитет, 2014. – 120 с. – С. 99.

нимательского компонента и широкая поддержка индивидуальной инициативы (особенно в сфере коммерциализации знаний) характерны даже для стран со значительным государственным участием в управлении процессами технологического развития, например, в Юго-Восточной Азии.

Ввиду слабости стимулов для создания продукции на основе прав интеллектуальной собственности у многих предприятий отсутствует заинтересованность в патентовании научных разработок. При получении доходов от патентных сборов Государственного комитета по науке и технологиям немедленно потребует возврата средств. Результатом является крайне малый размер рынка технологий. Так, в 2008 г. было оформлено всего 683 контракта на продажу лицензий. Экспорт лицензий составил 96 млн. долл. США, а импорт – 181 млн. долл. США. Большая часть импорта и экспорта лицензий составляли услуги инжиниринга. Показатели патентной деятельности представлены в табл. 2.5.

Таблица 2.6

Структура затрат на технологические инновации по источникам финансирования, в процентах к итогу²⁹⁸

Организации промышленности	2005	2009	2010	2011	2012	2013
Объем финансирования затрат на технологические инновации	100	100	100	100	100	100
в том числе за счет средств: собственных	77,9	52,8	38,9	60,5	48,0	50,3
республиканского бюджета	5,9	14,6	6,5	3,0	6,5	7,3
из них инновационных фондов	...	10,0	4,3	1,3	3,4	2,2
местного бюджета	0,5	0,7	0,3	0,1	0,1	0,3
из них инновационных фондов	...	0,3	0,2	0,03	0,1	0,3
бюджета Союзного государства	0,2	0,0	0,0	0,2	0,6	0,4
внебюджетных фондов	0,1	–	–	0,5	0,0	0,4
кредитов и займов	...	24,9	36,9	30,3	29,0	24,0
иностранных инвесторов, включая иностранные кредиты и займы	1,1	4,5	16,0	5,2	15,6	16,5
прочих	14,3	2,5	1,4	0,2	0,2	0,7

Количество приобретенных технологий в 2013 г. составило 23 единицы, из них 17 новых и 6 высоких, передано было 15:13 но-

²⁹⁸ Наука и инновационная деятельность в Республике Беларусь 2009-2013: Статистический сборник. – Минск: Национальный статистический комитет, 2014. – 120 с. – С. 77.

вых и 2 высоких²⁹⁹. Результаты от осуществления инновационной деятельности предприятий выразились в сокращении затрат на заработную плату – 111 предприятий из обследованных статистическим комитетом, сокращении материальных затрат – 192 предприятия, и сокращении энергозатрат – 191 предприятие³⁰⁰. Основными источниками финансирования инновационной деятельности предприятий являются собственные средства и кредиты.

Источником финансирования науки и исследований считаются инновационные фонды, формируемые за счет отчислений предприятий. Каждое отраслевое министерство распоряжается собственным инновационным фондом. Ставка отчислений в Фонд обычно составляет 0,25% от оборота предприятий. Между тем, некоторые министерства вправе по собственному усмотрению увеличивать ставку до 10%. Предприятия, не участвующие в формировании инновационного фонда, лишаются права на поддержку в рамках программ. Часть собранных средств направляется для использования предприятиями, делающими отчисления в Фонды. Оставшаяся часть направляется на формирование отраслевых фондов и Белорусского инновационного фонда. На науку и исследования приходилось всего 11% затрат отраслевых инновационных фондов. Наибольшая доля средств (20,6%) расходовалась по статье «прочие расходы», затем следовали «строительство и реконструкция помещений», «программы энергосбережения» и «приобретение оборудования». Большинство расходов приходилось на модернизацию основных средств и прочие цели, непосредственно не связанные с инновациями³⁰¹.

Отличительной особенностью НИС Беларуси является доминирование внешних по отношению к предприятиям научно-исследовательских организаций в выполнении НИОКР. Соответственно, одним из важнейших аспектов инновационной политики государства является обеспечение внутренней передачи технологий

²⁹⁹ Наука и инновационная деятельность в Республике Беларусь 2009-2013: Статистический сборник. – Минск: Национальный статистический комитет, 2014. – 120 с. – С. 98.

³⁰⁰ Наука и инновационная деятельность в Республике Беларусь 2009-2013: Статистический сборник. – Минск: Национальный статистический комитет, 2014. – 120 с. – С. 99.

³⁰¹ Обзор инновационного развития Республики Беларусь / Нью-Йорк и Женева: Организация Объединенных Наций, 2011. – 204 с. – С.99.

от научно-исследовательских организаций к белорусским предприятиям, с последующим внедрением в производственные процессы. Ведущей отраслью, обеспечивающей передачу производственных технологий, является наука и научно-техническое обслуживание. Заметное место в этом процессе занимают вузы, а также отрасль машиностроения и металлообработки. Роль остальных секторов и отраслей незначительна.

В последние годы наблюдалось снижение как числа организаций, осуществляющих передачу технологий, так и количества переданных производственных технологий³⁰².

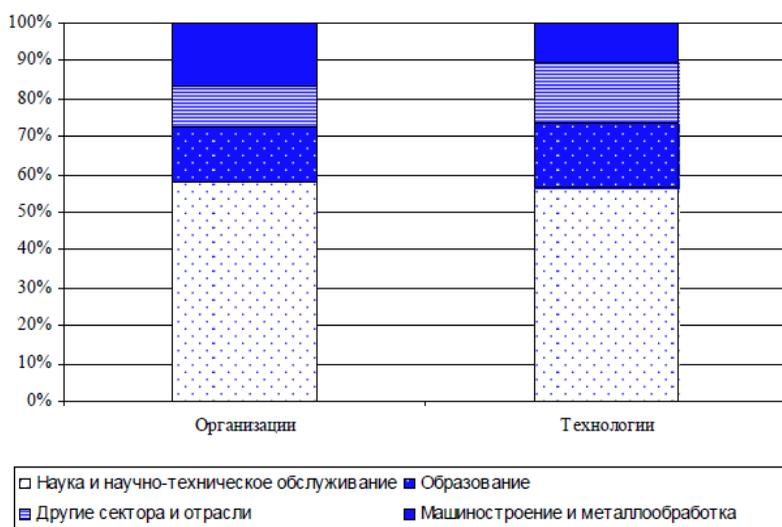


Рис. 2.15. – Трансфер производственных технологий по отраслям в 2008 г. (%)³⁰³

Показатели использования производственных технологий демонстрируют противоположную динамику: растет как количество переданных и используемых технологий, так и численность пред-

³⁰² Обзор инновационного развития Республики Беларусь / Нью-Йорк и Женева: Организация Объединенных Наций, 2011. – 204 с. – С.82.

³⁰³ Обзор инновационного развития Республики Беларусь / Нью-Йорк и Женева: Организация Объединенных Наций, 2011. – 204 с. – С.82.

приятий и организаций, использующих такие технологии³⁰⁴. Показатели качества передаваемых технологий (количество изобретений, положенных в основу переданных и внедренных технологий) также улучшаются, хотя и более медленными темпами. Таким образом, несмотря на снижение числа организаций-разработчиков новых технологий, процессы их внедрения и распространения активизировались. Среди отраслей экономики Беларуси три ведущие позиции по использованию новых технологий занимают машиностроение и металлообработка, пищевая промышленность, наука и научное обслуживание.

Машиностроение и металлообработка наряду с наукой и научным обслуживанием занимают видное место не только как пользователи, но и как производители инноваций, хотя научный сектор представлен больше научными и исследовательскими работами, нежели инновациями. В свою очередь, машиностроение и металлообработка являются одновременно и производителями, и пользователями инноваций. Относительно слабые связи лидеров с другими отраслями объясняются общими особенностями системы административного управления, обуславливающими недостаточное развитие горизонтальных механизмов обмена знаниями.

В современной экономике освоение и распространение знаний обеспечивается взаимодействием между предприятиями и обменом знаниями с учреждениями государственного сектора при посредничестве рыночных механизмов. По сравнению с другими европейскими странами, в Беларуси внутренняя передача знаний (прямой трансфер технологий) менее зависима от рыночных механизмов, а взаимодействие между предприятиями осуществляется в значительной мере под воздействием административных механизмов.

Технологическая и инновационная система Беларуси как экономики «догоняющего развития» не находится на передовых рубежах технологического прогресса и поэтому нуждается в поступлении и освоении новых знаний и технологий из-за рубежа. Поддержка механизмов приобретения и освоения зарубежных технологий должна быть одним из ведущих приоритетов. Наибольшее значение для развития страны имеет не столько разработка «чистых» инноваций (не имеющих аналогов в мире), сколько освоение и распростра-

³⁰⁴ Обзор инновационного развития Республики Беларусь / Нью-Йорк и Женева: Организация Объединенных Наций, 2011. – 204 с. – С.83.

нение существующих инноваций (т.е. представляющих новизну для Республики Беларусь). Вместе с тем, эта задача не всегда реализуется на практике: в инновационной политике Беларуси ведущим приоритетом по-прежнему является собственное производство знаний, их передача и коммерциализация.

По показателям объема внешней торговли Беларусь является достаточно открытой экономикой. При этом Беларусь отстает от других европейских стран по объему прямых иностранных инвестиций. Для Беларуси наиболее важными механизмами международной передачи технологий служат импорт оборудования и формирование экспортного опыта («обучение через экспорт»). Роль прямых иностранных инвестиций и иных связанных с ними механизмов передачи знаний (занятость в зарубежных компаниях, взаимодействие местных поставщиков и импортеров с зарубежными фирмами, а также имитация, наблюдение и прямая конкуренция) гораздо более ограничена.

Большая зависимость белорусской внешней торговли от стран СНГ означает, что «обучение через экспорт» проходит на менее требовательных рынках, что делает этот процесс менее эффективным. В современной экономике важным источником знаний и технологий служит интеграция в мирохозяйственные связи и деятельность предприятий с иностранными инвестициями. Между тем, сам факт наличия ПИИ еще не служит гарантией успешного накопления технологий. Для успешного решения этой задачи политика открытости прямым иностранным инвестициям должна подкрепляться реализацией активной политики привлечения технологий. Субконтрактация служит важным дополнительным каналом доступа к технологиям, подчас даже более значимым, чем прямые иностранные инвестиции. В последнее время в Беларуси реализован ряд мер, сделавших возможной интеграцию белорусских предприятий в систему экономических связей международных корпораций, мировые производственные цепочки и кластеры, что позволит расширить доступ к знаниям, технологиям, ресурсам и рынкам. Подобная политика направлена, в первую очередь, на развитие отраслей химической промышленности, машиностроения, микроэлектроники, банковской сферы, науки и исследований. Но пока сохраняется существенный разрыв между декларируемой целью и имеющимися механизмами интеграции в глобальные производственные и техно-

логические сети. Первый опыт работы Национального инвестиционного агентства не дал достаточно обнадеживающих результатов. Кроме того, интеграция и координация научно-исследовательской и инновационной политики с политикой в области ПИИ и субконтрактации сталкивается с многочисленными препятствиями, обусловленными недостаточным развитием административного потенциала в данной области, а также противоречивым характером задач и трудностями нахождения оптимального баланса между ними.

Несколько менее сложными видятся проблемы международной интеграции на более высоких уровнях системы, включая разработку технологий, науку и исследования. Вместе с тем, система научно-технологических разработок Республики Беларусь пока довольно слабо интегрирована в международные связи ввиду отсутствия устойчивого взаимодействия с научно-технической системой Европейского Союза. Ситуация еще более усугубляется недостаточной приоритетностью в инновационной политике Беларуси международной научно-технического сотрудничества и развития международной мобильности в сфере науки и образования. Например, финансирование международных конференций, совместных публикаций и иных мероприятий международного сотрудничества из средств Белорусского фонда фундаментальных исследований составило всего 3,6 млн. долл. США. При этом на долю Фонда приходится 90% от общего объема финансирования международного научно-сотрудничества Беларуси.

Представленная выше краткая характеристика инновационной деятельности на предприятиях свидетельствует о том, что белорусская промышленность затронута основными тенденциями глобального экономического развития лишь в незначительной мере. Организация инновационной деятельности белорусских предприятий, соответствующая требованиям современной конкуренции, обеспечение их глубокой интеграции с научной сферой, кропотливое выстраивание рыночной модели трансфера технологий все еще остается важнейшей задачей формирующейся национальной инновационной системы Беларуси.

Технологическая инфраструктура – важнейший сегмент современных НИС – в стране развивается медленно. В ее состав входят сегодня в основном субъекты технопарковой деятельности. В настоящее время в Беларуси функционирует 9 организаций, отно-

сящихся по уставной деятельности к технологическим паркам. Помимо технопарков в настоящее время в Беларуси действует сеть центров трансфера технологий (республиканский центр трансфера технологий и его региональные подразделения), а также инновационные бизнес-инкубаторы.

По оценкам экспертов, отсутствие высоко квалифицированных опытных специалистов не позволяет достичь необходимого уровня осуществления функций центра трансфера технологий. Средний центр трансфера технологий Беларуси обеспечивает лишь около 40% функций, выполняемых инновационными центрами, например, Германии³⁰⁵. Вклад технопарков в инновационное развитие страны недопустимо мал. Их доля в объеме отгруженной инновационной продукции составляет в целом по народному хозяйству менее 1 %.

Не оказывает значительного влияния на формирование благоприятного инновационного климата финансовая политика Белорусского инновационного фонда. Венчурное финансирование инновационной деятельности в Беларуси не развито как таковое. Нет механизма перестрахования инвестиций.

Следует отметить, что наиболее слабым звеном системы является предпринимательский сектор, и значительные усилия по ее развитию должны быть направлены именно на становление этого сектора, так как он является «наполнителем» для создаваемой инновационной инфраструктуры, а также формирует рынок инноваций.

В Беларуси постоянно сокращается количество малых инновационных предприятий, не создаются предприятия инновационного сервиса. Недостаточно распространены современные механизмы коммерциализации технологических нововведений и выведения их на рынок, а сам рынок инновационной продукции формируется очень медленно.

В выработке и реализации научно-инновационной политики преобладает отраслевой подход. Региональный аспект пока недостаточно прорабатывается в рамках государственной политики в научной, научно-технической и инновационной сферах, особенно в части преодоления неравномерного распределения научного

³⁰⁵ Королёва, Е. В. Институциональные условия для развития трансфера технологий и субъектов инновационной инфраструктуры / Е. В. Королёва, Л. И. Шмыгова // Веснік БДУ. Сер. 3. – 2010. – № 1. – с. 76-80.

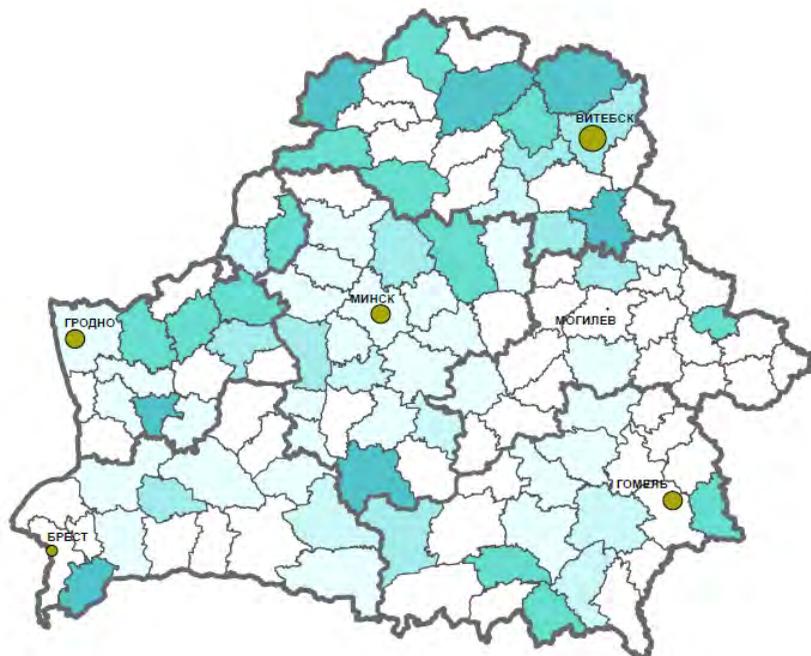
и научно-технического потенциалов по регионам страны. Региональную структуру инновационной деятельности наглядно демонстрирует рис. 2.16.

Таким образом, несмотря на наличие в структуре экономики Беларуси отдельных потенциально значимых и перспективных для формирования НИС элементов, они пока не выполняют своей важнейшей функции как частей целостной системы по обеспечению научно-технического прогресса в национальной экономике. В целом, можно выделить следующие основные проблемы существующей инновационной среды республики, нерешенность которых негативно влияет на развитие отечественного инновационного потенциала:

- отсутствие системной, четко структурированной законодательной базы для осуществления всех стадий инновационной деятельности, а также для мер ее государственной поддержки, включая прямые (бюджетное финансирование) и косвенные (налоговые преференции, государственные гарантии и т.д.) механизмы, а также нормативно-правовой базы, регулирующей условия создания предприятий и нормы взаимоотношений между субъектами инновационной инфраструктуры;

- ограниченный платежеспособный спрос на внутреннем рынке на передовые технологии и нововведения, наличие низкого спроса со стороны реального сектора экономики на перспективные – с точки зрения их коммерческого применения – результаты научно-технической деятельности, отсутствие сложившегося рынка инновационной продукции;

- отсутствие специальных финансовых механизмов поддержки отдельных элементов инновационной инфраструктуры, инновационного предпринимательства и самостоятельных инновационных проектов, а именно фондов рискованного финансирования (венчурных фондов), специальных финансовых механизмов поддержки фирм на этапе их быстрого роста, сертифицированных оценщиков фирм и интеллектуальной собственности, страхования инновационных инвестиций, лизинга высокотехнологичного оборудования и приборов, фондового рынка для наукоемких компаний, торговых домов и др.;



районы



г. Минск, областные центры



Рис. 2.16. – Удельный вес инновационно-активных организаций в регионах в общем числе обследованных в 2013 г., в процентах³⁰⁶

³⁰⁶ Наука и инновационная деятельность в Республике Беларусь 2009-2013: Статистический сборник. – Минск: Национальный статистический комитет, 2014. – 120 с. – С. 99.

– отсутствие действенных механизмов реализации определенных государством приоритетных направлений развития науки и технологий, множественность научных организаций, претендующих на соответствующую государственную поддержку. Следствием этого становится распыление бюджетных средств и недофинансирование исследований (развития знаний) в перспективных областях науки, обеспечивающих конкурентоспособность экономики страны на мировом рынке;

– отсутствие эффективной координации ИР, финансируемых отдельными органами исполнительной власти, что препятствует как консолидации финансовых, кадровых и организационных ресурсов государства для реализации крупных научно-производственных проектов, так и инвентаризации и введению в хозяйственный оборот результатов научно-технической деятельности, объектов интеллектуальной собственности, полученных за счет средств бюджета, в смежных отраслях реального сектора экономики;

– слабость кооперационных связей между научными организациями, учреждениями образования и производственными предприятиями;

– неразвитость современных форм инновационного менеджмента и коммерциализации нововведений;

– низкая инновационная активность ведущих промышленных предприятий республики. Основными экономическими факторами, сдерживающими инновационную активность предприятий реального сектора экономики, являются низкий инновационный потенциал, недостаток собственных средств для расширения данного вида деятельности, высокая стоимость нововведений, экономические риски и длительные сроки окупаемости;

– низкая информационная прозрачность инновационной сферы, прежде всего, недостаток информации о новых технологиях и возможных рынках сбыта принципиально нового (инновационного) продукта, а также сведений для частных инвесторов и кредитных организаций об объектах вложения капитала с потенциально высокой доходностью;

– низкий уровень развития малого инновационного предпринимательства;

– низкая инновационная культура населения и предпринимателей.

В качестве барьеров на пути инноваций выступают также недостаточный уровень наукоемкости ВВП, высокая налоговая нагрузка на субъекты инновационной деятельности и другие. Эти барьеры инновационного развития в совокупности формируют главную системную проблему: темп развития, структура и научно-технический уровень исследований и разработок научной сферы страны не отвечает потребностям развития национальной экономики, её структурной перестройки и повышения конкурентоспособности; при этом предлагаемые разработки и проекты не находят спроса на инновационном рынке и практического применения в экономике из-за дисбаланса звеньев научно-инновационного комплекса и низкой восприимчивости к инновациям белорусских предприятий и организаций.

Решение этой системной проблемы, как показало предыдущее исследование возможно лишь посредством формирования и развития современной национальной инновационной системы Беларуси рыночного типа на основе модели «притяжения спроса», включения белорусских предприятий в цепочки международного разделения труда, расширения использования международного трансфера технологий, компенсирующего слабые звенья и разрывы национальной инновационной системы.

Трансфер технологий в рамках административной модели «внедрения инноваций» в республике показал свою эффективность на крупных предприятиях ряда отраслей промышленности Беларуси в сложных условиях адаптации национальной экономики к новым условиям хозяйствования. Но современным глобальным технологическим и институциональным тенденциям экономического развития в большей мере отвечает интерактивная модель трансфера технологий, отталкивающаяся одновременно от фундаментальных научных открытий и рыночного спроса. Интерактивная модель трансфера технологий позволяет вовлечь в инновационный процесс гораздо более широкий круг субъектов, создает внутренние стимулы для инноваций, предлагает гибкие организационные формы инновационной деятельности и способы привлечения ресурсов, поощряет горизонтальные и междисциплинарные связи участников передачи технологий, что ведет к новому качеству экономического роста и повышению конкурентоспособности белорусской экономики в целом, и особенно белорусской промышленности как отрасли, для которой инновация и конкурентоспособность должны стать синонимами.

В качестве основного измерителя модернизации белорусской экономики в целом и промышленности в частности принято рассматривать выработку на одного работника (по добавленной стоимости).

В Программе развития промышленности Республики Беларусь на период до 2020 года отмечено, что практически по всем видам промышленной деятельности Беларусь не только значительно отстает от уровня промышленных организаций стран ЕС, но и имеет тенденцию к снижению. В обрабатывающей промышленности республики уровень производительности в 4 раза ниже стран ЕС-27³⁰⁷.

Тенденции развития данного индикатора так же тревожны. За предшествующие 20 лет республике не удалось преодолеть отставание не только от наиболее развитых стран, но и от ближайших соседей со средним уровнем развития экономики (рис. 2.17). За 1991-2012 гг. производительность труда в белорусской экономике выросла на треть, но для развивающейся страны это низкие темпы. Такими же и даже большими темпами росли и развитые страны. Китай за это время увеличил производительность всемерно. Есть ряд особенностей экономической модели, которые способствовали такому успеху в Китае³⁰⁸.

Д. Й. Лин, анализируя развитие китайской экономики, пишет, что в развитых странах научно-исследовательские и опытно-конструкторские разработки (НИОКР) – единственно возможный путь к инновациям. Но у развивающихся стран, следующих за развитым миром, пространство для маневра больше. Во многих отраслях практикуется импорт технологий, копирование и покупка патентных лицензий³⁰⁹. У обоих механизмов – НИОКР и заимствование – свои преимущества и недостатки, и конкретные решения нужно принимать, учитывая особенности развития страны. Для Китая импорт технологий из развитых стран в большинстве случаев предпочтите-

³⁰⁷ Программа развития промышленности Республики Беларусь на период до 2020 г. [Электронный ресурс] // Министерство экономики Республики Беларусь. – Режим доступа. – http://www.economy.gov.by/nfiles/001146_12850_Programma.pdf. – Дата доступа: 25.05. 2015.

³⁰⁸ Завадский, М. Первоначальное накопление технологий [Электронный ресурс] / М. Завадский // Эксперт. – 2012. – №12. – Режим доступа: <http://expert.ru /expert/2012/12/pervonachalnoe-nakoplenie-tehnologij/>. – Дата доступа: 30.03.2015.

³⁰⁹ Лин, Д. Й. Демистификация китайской экономики: пер. с англ. М. Недоступа / под науч. ред. А. Куряева. – М.: Мысль, 2013. – 384 с. – С. 34.

лен, так как в этом случае китайская экономика идет по пути инноваций быстрее и обходятся они ей дешевле³¹⁰.

Таблица 2.7

Производительность отраслей экономики Беларуси в 2010 г., в процентах от уровня сравниваемых государств³¹¹

Отрасли по ОКЭД	Всего по экономике в том числе	Горнодобывающая промышленность	Обрабатывающая промышленность	Производство и распределение электроэнергии, газа и воды
ЕС-27 (2009)	16,3	7,3	23,3	4,9
ЕС-15 (2009)	14,1	3,9	19,0	3,4
Швеция (2009)	13,6	3,8	17,5	3,0
Германия (2009)	14,5	12,4	19,1	3,3
Дания (2009)	11,6	1,1	14,3	3,2
Чехия (2009)	32,8	24,5	49,2	5,9
Венгрия (2009)	39,3	30,7	53,5	16,8
Эстония (2009)	38,7	29,3	73,9	13,8
Латвия (2009)	45,3	30,8	85,3	15,6
Литва (2009)	45,8	29,4	62,7	18,9
Польша (2009)	44,3	25,5	64,1	17,6

Ставка китайского правительства на широкомасштабное заимствование зарубежных технологий (как и в послевоенное время в Японии, Франции, «восточноазиатских тиграх», успешно решивших задачу догоняющего развития) получила практическое вопло-

³¹⁰ Лин, Д. Й. Демистификация китайской экономики: пер. с англ. М. Недоступа / под науч. ред. А. Куряева. – М.: Мысль, 2013. – 384 с. – С. 35.

³¹¹ Концепция Программы развития промышленности Республики Беларусь на период до 2020 г. [Электронный ресурс] // Министерство экономики Республики Беларусь. – Режим доступа. – www.economy.gov.by. – Дата доступа: 30.12. 2011.

шение с середины 80-х гг. XX в. В начале 1990-х гг. в Пекине было создано специальное бюро по «ассимиляции» зарубежных технологий³¹². Предприятия, использующие определенные более совершенные западные технологии, получали налоговые льготы и субсидии и возможность участия в выполнении государственных заказов. Реализация идеи заимствования осуществлялась через систему индикативного планирования, в рамках которой формировались планы развития отраслей на различных территориальных уровнях.

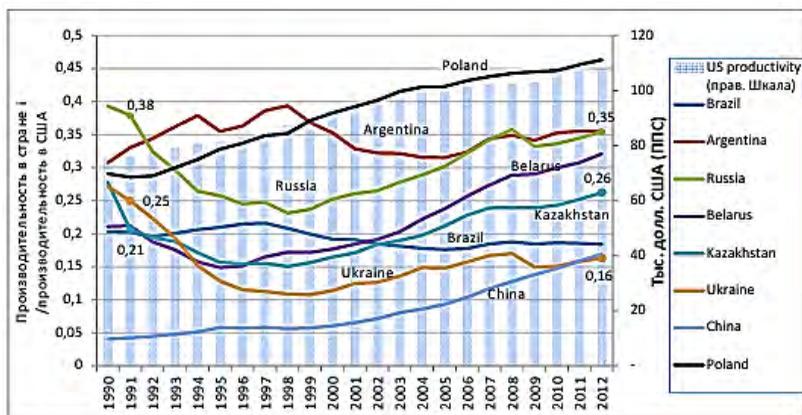


Рис. 2.17. – Отношение производительности труда в экономике в целом (на 1 занятого) в 1990-2012 гг. к уровню США (в постоянных ценах 2012 г. и ППС 2012 г.)³¹³

Помимо обозначения общих направлений развития и целевых показателей, к таким средне и краткосрочным планам прилагался также список из конкретных субсидируемых правительством технологий для освоения. В Беларуси же в настоящее время основой долгосрочных программ развития является концепция инновационного ро-

³¹² Инновационное поведение крупных китайских компаний в условиях глобализации / И. А. Петиненко [и др.] // Вестник Томского государственного университета. Экономика. – 2014. – №1 (25). – С.48.

³¹³ Зайцев, А. А. Межстрановой анализ отраслевой производительности труда в 1991–2008 годах / А. А. Зайцев. – М.: Институт экономики РАН, 2014. – 44 с. – С.21.

ста, в которой акцентируется необходимость создания собственных технологий априори более затратная и рисковая стратегия³¹⁴.

Существенные разрывы в производительности между Беларусью и зарубежными странами говорят и о возможности существенного ее увеличения за счет заимствования зарубежных технологий и институтов. Как показано в работах В. М. Полтеровича^{315, 316}, для стран с более низким уровнем развития процесс заимствования реализуем существенно проще инновационного процесса из-за более высокой абсорбционной способности и низкой инновационной способности. Из-за величины разрывов в производительности труда между Беларусью и развитыми странами значительный эффект может быть достигнут и за счет заимствования относительно устаревших, более дешевых, но новых для белорусской экономики технологий. Именно такое заимствование и должно стать главным драйвером роста на ближайшие годы³¹⁷. Общая идея заимствования видится как последовательный процесс заимствования технологий, т.е. построения технологической траектории от текущей существующей в отрасли технологии до наиболее передовой, существующей в мире (по аналогии с построением институциональной траектории). По мере приближения к мировой технологической границе необходимо делать ставку на создание собственных инноваций.

Заимствование представляется наиболее эффективным с точки зрения соотношения затрат, рисков и потенциальной отдачи. Затраты будут невысокими в сравнении с созданием собственных технологий или покупкой наиболее передовых, т.к. для многих отраслей для существенного повышения эффективности достаточно внедрить технологии, не относящиеся к последнему технологическому укладу – те технологии, стоимость которых уже не столь высока, но которые принесут существенный рост производительности из-за от-

³¹⁴ Зайцев, А. А. Межстрановой анализ отраслевой производительности труда в 1991–2008 годах / А. А. Зайцев. – М.: Институт экономики РАН, 2014. – 44 с. – С. 26-17.

³¹⁵ Полтерович, В. М. О стратегии догоняющего развития России / В. М. Полтерович // Экономическая наука современной России. – 2007. – № 3 (38). – С. 17-23.

³¹⁶ Полтерович, В. М. Элементы теории реформ / В. М. Полтерович. – М.: Экономика, 2007.

³¹⁷ Полтерович, В. М. О стратегии догоняющего развития России / В. М. Полтерович // Экономическая наука современной России. – 2007. – № 3 (38). – С. 17-23.

сталости текущих используемых технологий. Риски заимствования технологий всегда ниже, чем риски создания новых технологий.

Внедрение наиболее передовой технологии, существующей в мире, не всегда является оптимальным решением с точки зрения соотношения отдачи и затрат на внедрение, которые могут быть непомерно велики из-за покупки патента и издержек на адаптацию технологии. Необходимо подобрать технологии для внедрения, адекватные текущему уровню развития анализируемого производства. Таким образом, одной из важнейших задач для развития белорусской экономики в целом и промышленности в частности является разработка механизмов эффективного заимствования и распространения (на регионально-отраслевом уровне) более передовых зарубежных технологий.

Заимствование технологий предполагает решение двух важных вопросов: с помощью каких институтов может осуществляться такое заимствование и как отбирать технологии (доноров технологий) для заимствования. Ответ на первый вопрос состоит в следующем. Задача заимствования технологий является более простой по своей сути, нежели задача создания и внедрения новых инновационных технологий. Заранее ясны затраты и отдача от внедрения технологии, поэтому необходим институт, который бы «подталкивал» отрасли к переходу на более совершенные технологии. Таким институтом может быть система индикативного планирования, которая могла бы решать задачи координации действий между бизнесом и отраслевыми и региональными ветвями вертикали власти для совместной реализации широкомасштабных проектов модернизации отраслей на основе заимствования технологий. Особенно возрастает координационная роль индикативного планирования при осуществлении проектов модернизации в смежных отраслях.

Знание перспективных технологий для заимствования необходимо при разработке таких проектов. А это предполагает ответ на второй вопрос – как отбирать технологии. Для понимания, какие именно технологии необходимо заимствовать (включая вопросы возможности их адаптации для республики), необходимо проведение межстрановых детализированных отраслевых исследований с привлечением экспертов-технологов. Но можно попытаться получить предварительные ориентиры источников для заимствования с помощью аналитических методов – на основе построения рейтингов (по странам или регионам) по какому-либо показателю эффек-

тивности. Одним из таких показателей может быть производительность труда, рассчитываемая как валовая добавленная стоимость (ВДС) на количество отработанных часов. Конечно, производительность труда – достаточно простой (однофакторный) показатель меры эффективности производства. Им игнорируется такой важный фактор производства, как капитал. На основе анализа производительности труда делать выводы о более высоком (или низком) уровне технологий в определенной стране можно с большой степенью условности. Тем не менее, простота ее расчета позволяет провести сравнение по значительному количеству отраслей и стран, и получить (хоть и грубое) представление о различиях в уровне эффективности производств.

Другим показателем, более точно отражающим уровень технологий, является многофакторная производительность (МФП, MFP). Она отражает остающиеся различия в ВВП (или ВДС отрасли) между двумя странами, после того как были учтены различия в количестве используемого труда и капитала. МФП – это различия в производительности труда между странами после учета различий в капиталовооруженности труда. Уровень МФП общепринято интерпретировать как относительный уровень технологий в стране *i* по отношению к стране-эталону.

При применении последней методики особое внимание уделяется анализу роли капиталовооруженности труда, качества человеческого капитала и МФП в объяснении различий по производительности труда между странами. Учет человеческого капитала позволяет снизить долю различий, приходящуюся на остаточную компоненту (МФП). Российскими исследователями было показано, что отставание России по производительности труда от развитых стран на 40-45% объясняется более низкой капиталовооруженностью труда и на 55-60% более низким уровнем технологий³¹⁸. Человеческий капитал в России незначительно ниже уровня развитых стран и поэтому объясняет лишь 1-6% разрыва в производительности труда. В Беларуси, возможно, чуть выше доля капиталовооруженности труда в структуре факторов отставания, но роль МФП значительнее ввиду гораздо бо-

³¹⁸ Зайцев, А. А. Межстрановые различия в душевых ВВП и производительности труда: роль капитала и уровня технологий (на примере отраслей обрабатывающей промышленности) / Зайцев, А. А. – М.: МШЭ МГУ, 2014.

лее ограниченных источников капитала. На основе проведенного сравнения производительности труда в каждой отрасли можно выделить предварительные направления поиска технологий (МПФ) для заимствования. Для этого необходимо отобрать наиболее близкие к Беларуси страны по уровню средней производительности (и уровню развития): близкие уровни развития косвенно свидетельствуют о близком качестве институтов и общей институциональной среде – важный параметр для успешной трансплантации новых технологий. Далее внутри отобранной группы стран необходимо проанализировать различия в производительности труда на отраслевом уровне. Страны с более высокой производительностью в рассматриваемой отрасли и будут потенциальными источниками новых технологий.

Так, наиболее близкими к Беларуси по производительности труда по экономике в целом являются Польша, Венгрия, Словакия, Чехия, Словения, Россия, Румыния (производительность по экономике в этих странах в среднем выше на треть), однако в отдельных отраслях эти страны значительно производительнее Беларуси. В строительстве, например, производительность Словакии и Словении больше в 1,3 и 2 раза соответственно. В транспортной отрасли Чехия и Словения в 1,6 раза производительнее. Таким образом, отмеченные страны в этих отраслях являются потенциальными источниками для заимствования новых технологий для белорусской экономики. Конечно, такие оценки являются приблизительными из-за агрегированности рассматриваемых отраслей, возможных различий в их структуре, одномерности измерения эффективности отрасли и множественности факторов, влияющих на производительность труда. Тем не менее, данная методика отбора может значительно сократить затраты на поиск технологий, пригодных для трансфера.

Что касается конкретных форм трансфера технологий, в контексте проведенного исследования необходимо обратить внимание не только на наиболее очевидные формы трансфера, связанные с прямыми иностранными инвестициями или покупкой технологий как готового коммерческого продукта³¹⁹. Наличие в структуре тех-

³¹⁹ Стратегия привлечения прямых иностранных инвестиций в Республику Беларусь на период до 2015 года [Электронный ресурс] // Совет Министров Республики Беларусь. – Режим доступа: <http://www.government.by/ru/content/4217>. – Дата доступа: 25.05.2015.

нологии товарной и нетоварной составляющей, явного и «скрытого знания», делает достаточно эффективной такую форму трансфера технологий как покупка белорусскими субъектами хозяйствования предприятий за рубежом. Эта практика широко используется китайскими компаниями³²⁰. Есть и успешный опыт соответствующего трансфера в Беларуси, реализованный компанией «FENOX». История корпорации FENOX началась в 1989 г. с выпуска колесного гидравлического цилиндра для автомобиля «ВАЗ 2105». В 1996 г. компания «FENOX» провела серию успешных переговоров с компанией Bremse Hydraulic по приобретению оборудования в сфере, из которой немецкий бизнес решил уйти. Это позволило вывести белорусское производство на качественно новый уровень. Одновременно с производственным комплексом в Германии компания «Bremse Hydraulic» передала «FENOX» своих основных клиентов – международные компании «Lucas» (TRW), «Continental-Teves» и «LPR», что открыло «FENOX» дорогу на европейские и американские рынки. Сегодня «FENOX» – 12 заводов, расположенных в Беларуси, России и Германии. И каждый из заводов представляет собой современный высокотехнологичный конвейер, для обслуживания которого необходимо всего несколько десятков человек. За двадцать лет организация прошла путь от монопроизводителя гидроцилиндров на внутренний рынок до мультипроизводителя комплексных систем и автокомпонентов для компаний по всему миру. Как показывает опыт «FENOX», приобретение белорусскими предприятиями заводов за рубежом весьма эффективно и не является неразрешимой задачей, если ориентироваться на приведенные выше принципы трансфера технологий.

³²⁰ Завадский, М. Первоначальное накопление технологий [Электронный ресурс] / М. Завадский // Эксперт. – 2012. – №12. – Режим доступа: <http://expert.ru/expert/2012/12/pervonachalnoe-nakoplenie-tehnologij/>. – Дата доступа: 30.03. 2015.

Глава 3. Эволюция институтов трудовой мотивации

3.1. Социально-экономическая природа трудовой мотивации в современной регулируемой социально-ориентированной рыночной экономике

Для пострыночного сверхиндустриального общества, которое сегодня активно строится в Беларуси, характерно значительно изменение социально-экономической природы трудовой мотивации, по сравнению не только с классической рыночной или советской экономикой, но и традиционными социально-ориентированными рыночными хозяйствами. Это связано, прежде всего, с тем, что глобальный финансы постепенно становятся доминирующим хозяйственным укладом в мировой экономике, вытеснив с первого места рыночный. Кроме этого большое значение для изменения системы мотивации к труду в частности и позитивной общественно-значимой деятельности вообще оказывают современные информационные войны, направленные как на нелетальное разрушение социальных субъектов, так и на противодействие этому процессу.

Как известно под трудовой мотивацией традиционно понимается побуждение индивида к труду, как результат его внутренней реакции на соотнесение своих потребностей и интересов с действием факторами внешней среды. Для управляющего трудовая мотивация выступает частным случаем более общего понятия отношения социально-экономического управления. Эти отношения в самом общем виде могут быть определены как специальная совокупность «отношений по поводу осуществления каких-либо отношений, то есть производства социально-необходимого поведения субъектов»³²¹, которые формируют принципиальную социально-экономическую диспозицию сторон и их общий статус в экономической системе³²². Их функциональная цель состоит в том, чтобы посредством формирования

³²¹ Герасимов, Н. В. Экономическая система: генезис, структура, развитие / Н. В. Герасимов. – Минск: Наука и техника, 1991. – С. 61.

³²² Герасимов, Н. В. Экономическая система: генезис, структура, развитие / Н. В. Герасимов.. – Минск: Наука и техника, 1991. – С. 61.

и осуществления определенного поведения субъектов обеспечить производство, присвоение и использование материальных благ в интересах господствующих социальных классов и групп, общества в целом, других субъектов. Можно утверждать, что без отношений социально-экономического управления, обеспечивающих соблюдение определенных правил поведения хозяйствующими субъектами, социально-экономическая система утрачивает свою целостность. Иначе говоря, без отношений социально-экономического управления невозможно ни одно экономическое действие.

Выделяются три основных типа социального управления в широком смысле слова: властное, информационное (информационно-идеологическое), стимуляционное. Властное управление является самым экономически эффективным (по критерию затраты-результат) типом управления, но только до тех пор, пока объекты властного управления согласны подчиняться приказам сверху. М. Вебер понимал под «властью» возможность одного человека или группы людей реализовать свою собственную волю в совместном действии даже вопреки сопротивлению других людей участвующих в указанном действии»³²³. Таким образом, властные отношения – это возможность со стороны одних социальных субъектов в большей или меньшей степени открыто (авторитарно) навязывать свою волю другим субъектам, то есть заставлять последних в той или иной степени действовать сообразно интересам первых.

Стимуляционное управление основано на предоставлении каких-либо благ за совершение определенных действий. При доминировании в экономической системе общества рыночного уклада хозяйствования объективно усиливается коммерциализация мотивов к труду – материальное стимулирование начинает занимать большую долю в общей системе стимулов. Поскольку мотивы к труду находятся в различном отношении между собой, т.е. могут усиливать или ослаблять друг друга, быть противоречивыми и т. д., то усиление материальных стимулов к труду не означает полного исчезновения нематериальных стимулов. Вместе с тем в данном случае речь идет о преобладании одних над другими.

³²³ Вебер, М. Основные понятия стратификации / М. Вебер // Социологические исследования. – 1994. – №5. – С. 147.

В современной экономике на смену традиционным методам принуждения к труду: административно-командному (властному) и стимуляционному все больше приходят достаточно сложные, но уже хорошо адаптированные, механизмы подмены реальных экономических мотивов (основанных на потребностях и интересах субъекта) на псевдо мотивы за счет современных способов информационно-идеологического убеждения (через интернет технологии и традиционные СМИ), что может порождать у объекта воздействия поведение, идущее в разрез с его потребностями, потребностями группы и класса, к которым он принадлежит, общества в целом. Таким образом, информационно-идеологический тип управления, основанный на знаниях, сознании и убеждении индивидов усиливает свое значение в экономике XXI в. При этом широко используется такой прием как подмена понятий, в том числе и вульгаризация понятийного аппарата современной экономической науки. Иначе говоря, поскольку основу субъектного ориентационно-регулятивного (в том числе и мотивационного) комплекса составляет система ценностей субъекта, которая предопределяет характер всех других его компонентов – целей, установок, стереотипов, убеждений, моделей поведения и т.п., то и наиболее экономически эффективным представляется воздействие на хозяйствующих субъектов за счет внушения им необходим для управляющего субъекта целей, установок, стереотипов, убеждений, моделей поведения, в том числе и за счет применения такого приема дискурса как подмена оснований. При этом традиционные стимулы перестают действовать, поскольку происходит психологическое искажение их восприятия, когда результаты стимулирования значительно расходятся с его навязанными актору целями и интересами. Таким образом, может подменяться ведущий объективно обусловленный мотив к трудовой и иной социально-значимой деятельности (на искусственно навязанный извне псевдомотив), который при этом не только продолжает выполняет функцию наиболее сильного побуждения и направления трудовой деятельности, но и начинает придавать этой деятельности особый личностный смысл, производя социально-значимое поведение в интересах управляющего субъекта, т.е. того, который навязывает псевдомотивы актерам.

Социально-рыночная экономика должна отвечать двум принципам: во-первых, создавать наиболее благоприятные условия для

усиления экономической жизненности социума, путем наиболее экономного функционирования экономики и, во-вторых, обеспечить максимально возможное для данного уровня общественного развития социальное равенство. Из такого подхода видно, что в данной системе заложена не только гармония, но и внутреннее противоречие между сторонниками различных детерминаций. В любом реальном обществе приближение к социально-ориентированной экономической системы будет встречать сопротивление носителей уравнилельных и монопольных экономических интересов, а также возможно противодействие этому процессу и со стороны субъектов, являющихся носителями производственных интересов. Поэтому для продвижения к социально-ориентированной экономике необходимо сильное государство, активно участвующее в социально-экономическом преобразовании общества.

Предлагаемые сегодня в теории, различного рода модели социальных рыночных хозяйств, строятся главным образом исходя из ориентации на преимущественную реализацию трудовых экономических интересов, дополняемых реализацией социальных интересов. Как известно, термин «социальное рыночное хозяйство» (или «социальная рыночная экономика») возник в сороковых годах прошлого века в Германии, благодаря группе либеральных экономистов, которые подразумевали под ним конкурентную капиталистическую экономику, где государство не довольствуется ролью «ночного сторожа», а активно содействует развитию рыночных институтов (например, способствует усилению свободной конкуренции, препятствует возникновению монополий)³²⁴. Вместе с тем, до настоящего времени среди ведущих западных экономистов отсутствует единое мнение по поводу того, что же следует понимать под «социальным рыночным хозяйством». Однако, не смотря на методологические расхождения в трактовках категории «социальное рыночное хозяйство» при построении конкретных социально-экономических моделей подавляющее большинство исследователей закладывает в их основу именно трудовые (производственные) и социальные (системные) интересы. Так, например, Л. Хайнц, говоря об экономическом «порядке» (т.е. «... наборе правил, регулирующих

³²⁴ Эрхард, Л. Благосостояние для всех / Л. Эрхард. – М.: Начала-Пресс, 1991.

структуру данной сферы»³²⁵, подчеркивал, что последний «... должен решать три задачи, существующие в экономике любого общества: во-первых, должна формироваться и обеспечиваться работоспособность экономики, во-вторых, должна осуществляться целенаправленная координация всех видов экономической деятельности, и в-третьих, с помощью экономического порядка должны достигаться основные общественно-политические цели»³²⁶. Показав, таким образом, в самом общем плане необходимость при построении экономической модели учитывать общесистемные интересы (*социальную детерминацию – авторы моногр.*), Хайнц раскрывает в своей книге «Социальная рыночная экономика. Германский путь» основные признаки социального рыночного хозяйства. Это, во-первых, существование рыночной экономики, во-вторых, создание правовой системы, благоприятствующей реализации экономических интересов непосредственных производителей, в-третьих, «относительное экономическое воздержание государства»³²⁷, и, в-четвертых, обеспечение существования нетрудоспособных членов общества³²⁸. Очевидно, что речь здесь идет о доминировании в социально-экономической системе именно трудовых и социальных интересов.

В современной социально-ориентированной рыночной экономике, критически зависимой от информационных технологий и глобальных финансов, социально-экономическая природа трудовой мотивации в современной регулируемой социально-ориентированной рыночной экономике существенно усложняется и претерпевает существенную трансформацию по причине: во-первых, увеличения количества социальных классов в обществе, что усложняет проблему выработки определенного баланса интересов в рамках рыночного хозяйственного уклада; во-вторых, широкого развития технологий нелетального разрушения социальных субъектов, которые позволяют подменять основания трудовой мотивации, внедрять

³²⁵ Хайнц, Л. Социальная рыночная экономика. Германский путь / Л. Хайнц. – М.: Дело. – 1994. – С.6.

³²⁶ Хайнц, Л. Социальная рыночная экономика. Германский путь / Л. Хайнц. – М.: Дело.–1994. – С.7-8.

³²⁷ Хайнц, Л. Социальная рыночная экономика. Германский путь / Л. Хайнц. – М.: Дело. – 1994. – С.31.

³²⁸ Хайнц, Л. Социальная рыночная экономика. Германский путь / Л. Хайнц. – М.: Дело. – 1994. – С.31, 32, 145-199.

в сознание индивидов псевдомотивы, отвечающие интересам не их носителей, а манипуляторов; в-третьих, рыночный хозяйственный уклад теряет свое доминирующее положение в национальных экономических системах и в международных экономических отношениях, что существенно нарушает рыночные принципы оплаты и стимулирования труда; в-четвертых, значительно усиливается роль государства как конфигуратора рыночных отношений, в том числе в поддержание социальной справедливости в оплате труда, что может вызывать уравнилельные настроения в общества, и, соответственно, снижать эффективность стимуляционного и административно-командного управления; по мере становления постиндустриального хозяйственного уклада на смену материальным стимулам к труду приходят не материальные стимулы.

3.2. Эволюция институтов трудовой мотивации в условиях модернизации

Поскольку сегодня в условиях новой индустриализации (модернизации) белорусской экономики происходит значительное изменение социально-экономической природы трудовой мотивации, по сравнению со всеми ранее существующими хозяйственными укладами (классическим рыночным, административно хозяйственным, социально-ориентированным, доиндустриальным), то это неизбежно приводит к соответствующей институциональной эволюции. На последний процесс оказывают влияние не только усиление многоукладности экономики (и соответственно усложнение задачи согласования экономических интересов постоянно увеличивающегося количества классов и социальных групп),³²⁹ радикальное изменение роли информационных технологий и глобальных финансов в мировой экономике, ускорение научно-технического прогресса, усиление политико-экономической нестабильности в странах золотого миллиарда, но и инертность в сознании индивидов. Последнее в той или иной степени проявляется на всех уровнях принятия и реализации управленческих решений, поскольку объективно

³²⁹ Солодовников, С. Ю. Классы и классовая борьба в постиндустриальном обществе: методологические основы политико-экономического исследования / С. Ю. Солодовников. – Минск: БНТУ, 2014. – 379 с.

предопределяется инертностью общественной и индивидуальной психологии.

На последнем остановимся отдельно. Как известно в хозяйственной деятельности при всем ее разнообразии и сложности процессов, достаточно часто повторяются сходные ситуации, которые требуют от индивидов однотипных поступков. В результате многократного повторения одинаковых действий облегчается решение практических задач, вырабатываются стереотипы поведения и навыки, склонности, установки, которые «автоматически» включаются в действие при попадании индивида в привычные условия и постепенно могут принять форму обычаев, которые, как отмечается в литературе, функционируют «в тех общественных отношениях, где имеются стереотипно повторяющиеся ситуации; реализация этих отношений может кристаллизоваться в жестких стандартных действиях»³³⁰. Наряду с обычаями формируются традиции, которые представляя собой общие нормы, сходные с идеей, принципом и позволяющие в границах утверждаемой ею направленности поведения более широко варьировать конкретные поступки людей. В основе формирования и функционирования обычаев, традиций и социально-экономической преемственности лежит целостная система диспозиций восприятия, оценивания, результат личного социального опыта и формирование на этой основе внутренних структур человеческой психики, становления психических функций и развития в целом социальной психики индивида, результат опыта и принятия или не принятия индивидом социальных структур, носящая неосознанный характер. Это явления П. Бурдьё характеризует как социальный габитус, давая ему следующее определение: «Габитуссис – система прочных приобретенных предрасположенностей (dispositions), структурированных структур, предназначенных для функционирования в качестве структурирующих структур, т.е. в качестве принципов, которые порождают и организуют практики и представления, которые объективно приспособлены для достижения определенных результатов, но не предполагают сознательной нацеленности на эти результаты и не требуют особого ма-

³³⁰ Суханов, И. В. Обычаи, традиции и преемственность поколений / И. В. Суханов. – М.: Наука, 1976. – С. 11.

стерства»³³¹. Названный автор также поясняет, что габитус – «это порождающее и унифицирующее начало, которое сводит... характеристики какой-либо позиции в единый стиль жизни, т.е. в единый ансамбль выбора людей, благ и практик»³³². Неосознанный характер этого явления делает возможным целенаправленной воздействие на него посредством общественно-функциональных технологий (информационное оружие) с целью нелетального разрушения, навязывания ему мотивов и целей, не отвечающих его потребностям и интересам.

В экономической системе общества обычаи и традиции способствуют сокращению транзакционных издержек, тем самым повышая производительность труда, эффективность коммерческой и административной деятельности хозяйственных субъектов и общества в целом. Облекаясь в форму массовых привычек, поддерживаемых силой общественного мнения, обычаи и традиции обретают огромную устойчивость, становясь своего рода хранителями достижений прошлого, но в какой-то момент они могут превращаться в препятствие для адекватного реагирования организационных форм управления хозяйственным процессом на изменение последнего.

Индивиды привыкают поступать в определенных ситуациях тем или иным образом. В течение длительного времени такой тип поведения приносил положительный экономический результат, помогал руководителям и исполнителям тратить меньше (а иногда намного меньше) усилий и времени на принятие и реализацию того или иного решения. Когда происходит быстрое изменение внешней среды большинству людей свойственно продолжать действовать по старинке, неся при этом существенные экономические и социальные потери. Именно так обстоит дело с эволюцией институтов трудовой мотивации в белорусской экономике сегодня, когда требуется быстро провести технологическую и институциональную модернизацию народного хозяйства, а длительный период высоких темпов экономического роста и увеличения средней заработной платы (что в условиях небольшого децильного коэффициента означает и по-

³³¹ Батурчик, М. В. Габитус [Электронный ресурс] // Социологическое пространство Пьера Бурдьё. – Режим доступа: <http://bourdieu.name/content/gabitus-enciklopedija-sociologii>. – Дата доступа: 14.07 2015.

³³² Батурчик, М. В. Габитус [Электронный ресурс] // Социологическое пространство Пьера Бурдьё. – Режим доступа: <http://bourdieu.name/content/gabitus-enciklopedija-sociologii>. – Дата доступа: 14.07 2015.

стоянный рост доходов почти всех домашних хозяйств) выработал у значительной части населения иждивенческие настроения, нежелание прилагать усилия для улучшения своего социального статуса и повышения уровня потребления. С другой стороны, государственные управленцы, руководители коммерческих организаций и многие частные собственники также не были мотивированы к проявлению инициативы и трудолюбия как главных условий роста продуктивности своего труда. В этих условиях сформировались и институционально закрепились трудовые отношения, основанные на патерналистской политике государства и низкой материальной мотивации к труду. Такая ситуация вырабатывает у работников привычку действовать безинициативно и однотипно.

Сегодня стало понятно, что без ослабления уравнительных тенденций в белорусской экономике невозможно провести технологическую модернизацию белорусской экономики. По существу понятия «выработать эффективную систему трудовой мотивации» и «осуществить модернизацию народного хозяйства» – это синонимичные понятия для нынешнего этапа развития Республики Беларусь. В нашей стране завершается первый этап развития системы трудовой мотивации, на котором государство сумело обеспечить всем своим гражданам определенные базовые социальные и экономические гарантии, что, естественно, способствовало реализации уравнительных интересов и, соответственно, породило у части населения иждивенческие настроения. Начинается переход ко второму этапу, на котором планируется настроить экономические отношений собственно на труд и на интересы индивидов как носителей трудовых функций, ориентировать социально-экономические и политические отношения на наиболее эффективное производство материальных благ и их непосредственное потребление «по труду», и за счет этого перейти к инновационному пути развития, основанному на широком использовании последних достижений научно-технического прогресса. Наша республика снова оказывается в переходном периода, для которого характерна резкое возрастание субъективного фактора. При этом возникает необходимость государственного и общественного нивелирования отрицательного воздействия со стороны социальных субъектов, чьи экономические интересы не совпадают, либо совпадают не полностью с созданием

в Беларуси социально-научного сообщества, постиндустриальной и сверхиндустриальной экономики.

По мере модернизации народного хозяйства будет усиливаться многоукладный, смешанный характер белорусской экономики. Сегодня социально-ориентированной смешанной экономикой называется экономика, главными целями которой является достижение определенного уровня развития индивида и общества в области науки, культуры и нравственности, качества жизни и устойчивого развития. Воспроизводство человека как личности, способного к эффективному труду и рациональному материальному потреблению, укрепление семьи как базового социального института, оптимизация социальной структуры, решение демографических проблем, повышение жизнеспособности социума в целом составляют важнейшие ценностные ориентиры функционирования смешанной экономики^{333, 334}.

При определении допустимых границ целенаправленного государственного регулирования трансформации системы трудовой мотивации необходимо учитывать коммунальный характер материально-технологической среды в Республике Беларусь, которые определяют тип институциональной структуры общества³³⁵. С. Г. Кирдина пишет по этому поводу: «коммунальная среда формирует соответствующие экономические институты и определяет не рыночный, а раздаточный характер хозяйственной системы, в то время как некоммунальная среда обуславливает становление институтов рынка, или обмена»³³⁶. При этом названный автор подчеркивает, что «коммунальность (или некоммунальность) материальной среды является не столько внутренне ей присущим, сколько общественным свойством, т.е. проявляющимся в ходе взаимодействия общества с этой средой. Сами по себе природные условия или технологические комплексы не реализуют названных общественных

³³³ Характер, структура и факторы формирования экономических отношений / Л. П. Васюченко [и др.]. – Минск: Наука и техника, 1992.- С.71-74.

³³⁴ Медведев, Е. К. Категории теории собственности (очерки методологии) / Е. К. Медведев. – Минск: Право и экономика, 2000. – С.54-59, 86-88.

³³⁵ Бессонова, О. Э. Рыночный эксперимент в раздаточной экономике России / О. Э. Бессонова, С. Г. Кирдина, Р. О'Салливан. – Новосибирск: Изд-во Новосиб. ун-та, 1996. – с. 22-24.

³³⁶ Кирдина, С. Г. Институциональные матрицы и развитие России / С. Г. Кирдина. – Новосибирск: ИЭи ОПП СО РАН, 2001. – С. 80.

свойств, они проявляют, выражают или приобретают их в процессе вовлечения в хозяйственный оборот и социальную жизнь... Коммунальность материально-технологической среды подразумевает ее целостность, неразрывность связей между элементами, ее представление как единого целого, состоящего под общим управлением. Изначально коммунальность производственной среды определяется хозяйственным ландшафтом – исторически первичным условием производства. Население начинает вовлекать его в хозяйственный оборот. Но среда сопротивляется усилиям одиночек, заставляя людей объединяться уже на стадии организации производственного процесса. Необходимость объединения задается, как правило, применяемой технологией, которая оказывается конкурентоспособной по сравнению с технологиями индивидуального производства. Так действует закон экономики транзакционных издержек (выделено нами – авторы моногр.), который, в конечном счете, определяет формирование соответствующих экономических, политических и идеологических институтов»³³⁷. Коммунальная среда может функционировать «только в форме чисто общественного блага, которое не может быть разделено на единицы потребления и продано (потреблено) по частям»³³⁸.

Поскольку некоммунальность материально-технологической среды «означает технологическую разобщенность, возможность обособленности важнейших элементов материальной инфраструктуры и связанную с этим возможность их самостоятельного функционирования и частного использования»³³⁹, т.е. некоммунальная среда «разложима на отдельные, не связанные между собой элементы, она обладает свойством дисперсности и может существовать как совокупность разрозненных, отдельных технологических объектов. В этом случае индивидуум или семья способны самостоятельно, без кооперации с другими членами общества, вовлекать части некоммунальной среды в хозяйственное использование, под-

³³⁷ Кирдина, С. Г. Институциональные матрицы и развитие России / С. Г. Кирдина. – Новосибирск: ИЭи ОПП СО РАН, 2001. – С. 80.

³³⁸ Кирдина, С. Г. Институциональные матрицы и развитие России / С. Г. Кирдина. – Новосибирск: ИЭи ОПП СО РАН, 2001. – С. 80.

³³⁹ Кирдина, С. Г. Институциональные матрицы и развитие России / С. Г. Кирдина. – Новосибирск: ИЭи ОПП СО РАН, 2001.- С. 80.

держивать их эффективность и независимо распоряжаться полученными результатами. В этом случае главной функцией складывающихся институтов государства является обеспечение взаимодействия между обособленными хозяйствующими и социальными субъектами»³⁴⁰. Р. С. Гринберг и А. Я. Рубинштейн отмечают по этому поводу: «Доминантный рыночный механизм трансформирует потребности отдельных индивидуумов – рыночных субъектов – в сводимый интерес общества в качестве мегаиндивидуума (агрегата рыночных субъектов). Интерес общества, выявляемый политической системой несводимых к сумме индивидуальных интересов, имеет ценностную природу и «материализуется в форме дополнительного спроса, предъявляемого некоммерческой организацией – государством (далее – меритором) в отношении конкретного блага»³⁴¹.

«Материально-технологическая и институциональная среда образуют, в конечном счете, – подчеркивает С. Г. Кирдина, – единую систему и положительно воздействуют друг на друга. Коммунальная среда, не поддающаяся расчленению, со временем приводит к относительному расширению роли государства, выражающего общий, коллективный интерес. Государство создает соответствующую систему управления во главе с Центром и определяет общие правила пользования коммунальной инфраструктурой для всех хозяйствующих субъектов. На каждом историческом этапе формируется соответствующая времени идеология, выражающая справедливость такого общественного порядка. В свою очередь, вновь создаваемые производственные объекты эволюционно воспроизводят коммунальные свойства и закрепляют на следующем историческом шаге вызванные ими институциональные особенности общественного устройства»³⁴².

По нашему мнению для длительных исторических периодов заявленный С. Г. Кирдиной принцип инертности «коммунальности (или некоммунальности) материально-технологической среды» не

³⁴⁰ Кирдина, С. Г. Институциональные матрицы и развитие России / С. Г. Кирдина. – Новосибирск: ИЭи ОПП СО РАН, 2001. – С. 80.

³⁴¹ Гринберг, Р. С. Основания смешанной экономики: экономическая социодинамика / Р. С. Гринберг А. Я. Рубинштейн. – М.: ИЭ НАН, 2008. – с. 257.

³⁴² Кирдина, С. Г. Институциональные матрицы и развитие России / С. Г. Кирдина. – Новосибирск: ИЭи ОПП СО РАН, 2001. – С. 81.

будет абсолютным, особенно если речь идет о смене экономико-технологических эпох, радикального изменения ландшафтов и связанных с ним эволюций домостроительств и трудовых отношений. Соответственно, по мере изменения соотношений коммунальности и некоммунальности материально-технологической среды (а особенностью Республики Беларусь является то, что у нас по ряду исторических причин наблюдается гибридная форма материально-технологической среды, основанная на доминировании коллективистских начал) будут создаваться благоприятные условия для успешного заимствования институтов мотивации к труду из различных моделей хозяйствования. Однако при этом необходимо учитывать высокую инертность материально-технологической среды (подчеркнем, что в данном случае речь идет о среде на макро-уровне, а не на уровне отдельных хозяйствующих организаций), которая может быть преодолена только значительными усилиями государства, как конфигура-тора современных рыночных отношений вообще и институтов мотивации к труду в частности.

Успешные институциональные заимствования в процессе государственного управления развитием институтов трудовой мотивации с целью тотальной модернизации белорусской экономики требуют соответствующего обновления исходной институциональной среды, активизации деятельности по приведению ее в соответствие с новыми условиями, встраивание альтернативных форм в социально-экономическую систему общества, которое «не противоречит природе институциональной матрицы государства. Это означает, что при внедрении новых форм необходимо «сохранение опор», приоритета матричных институциональных структур, задающих направления эволюции страны»³⁴³. На успешность (либо не успешность) этого встраивания будет оказывать влияние: наличие политически и экономически сильного государства, степень постижения объективных законов социального развития, понимание обществом негативных сторон существующей институциональной матрицы и стремление ослабить порождаемые этим объективные социально-классовые антагонизмы, степень внешнего недружественного воздействия на социум (информационные войны) и способность по-

³⁴³ Кирдина, С. Г. Институциональные матрицы и развитие России / С. Г. Кирдина. – Новосибирск: ИЭи ОПП СО РАН, 2001. – С. 215.

следнего его регулировать. В. Н. Тарасевич по этому поводу задает вопрос и сам же на него убедительно отвечает: «Каковы истоки несводимых потребностей (интересов) общества? В соответствии с постулатом социального иммунитета, отражающего действие телеологического механизма, всякое общество обладает “иммунной системой”, порождающей социальные интересы, направленные на самосохранение этого общества»³⁴⁴. Такой подход совпадает с мнением, уже упоминаемых выше Р. С. Гринберга и А. Я. Рубинштейна, которые отмечают: «Иммунная энергия общества позволяет преодолевать барьер межличностных сравнений полезностей и в разные моменты истории “включает” политические механизмы формирования несводимых интересов социума – ценностные суждения, не выявляемые стандартными рыночными механизмами»³⁴⁵. В книге А. Я. Рубинштейна «Рождение теории: разговоры с известными экономистами» также подчеркивается, что «ответственное за реализацию этих социальных интересов государство выступает в качестве самостоятельного субъекта рынка»³⁴⁶. При этом государство и руководствуется «постулатом социальной мотивации, стремясь реализовать свой обособленный (несводимый общественный) интерес как наилучший судья своего благосостояния»³⁴⁷.

В XXI в. эволюция институтов трудовой мотивации в условиях модернизации народного хозяйства будет определяться не только сменой традиционных методов принуждения к труду более сложными методами и усилением влияния на этот процесс механизмов подмены реальных экономических мотивов (основанных на потребностях и интересах субъекта) на псевдо мотивы за счет современных способов информационно-идеологического убеждения, но и безудержным ускорением НТП, очень быстрым изменением соотношения политико-экономического потенциала стран и регионов,

³⁴⁴ Тарасевич, В. Н. Экономическая социодинамика в философском пространстве экономико-теоретического знания / В. Н. Тарасевич // Экономика Украины. – 2015. – № 1 (630) – с. 43.

³⁴⁵ Гринберг, Р. С. Основания смешанной экономики: экономическая социодинамика / Р. С. Гринберг А. Я. Рубинштейн. – М.: ИЭ НАН, 2008. – с. 253.

³⁴⁶ Рубинштейн, А. Я. Рождение теории: разговоры с известными экономистами / А. Я. Рубинштейн. – М.: Экономика, 2010. – С. 90.

³⁴⁷ Гринберг, Р. С., Рубинштейн, А. Я. Основания смешанной экономики: экономическая социодинамика / Р. С. Гринберг А. Я. Рубинштейн. – М.: ИЭ НАН, 2008 – С. 250.

глобализацией, а также прагматико-гносеологическим тупиком, в котором находятся сегодня неоклассические и кейнсианские теоретические построения. «Исторический излом на рубеже тысячелетий обнажил и то, что скрывалось за благополучием “золотого миллиарда”»: государство и рынок неоклассиков и кейнсианцев во многом не отвечают новым реалиям развитых стран, демонстрируют бессилие перед алчностью богатейшего меньшинства и ущемлением интересов небогатого большинства, – отмечает В.Н. Тарасевич. – Поэтому вполне понятен императивный социальный “заказ” на новое видение смешанной экономики, на теорию капитального “ремонта”, перестройки выстроенных ранее “зданий” рынка и государства»³⁴⁸. Результатом значительного усложнения современных факторов, влияющих на направления и скорость эволюции институтов трудовой мотивации, этот процесс становится в значительной степени нелинейным и вариабельным.

С учетом вышесказанного для эволюции институтов трудовой мотивации в условиях модернизации белорусской экономики будут характерны следующие, иногда противоположно направленные, тенденции:

во-первых, адаптация действующих институтов трудовых отношений к изменяющимся условиям хозяйствования: переход от индустриального к сверхиндустриальному обществу с развитой сферой услуг; переходом к новейшим технологическим укладам; усиления рыночных элементов в экономике;

во-вторых, усиление тенденции к формированию на рынке труда «периферийного облака» рабочей силы, окружающего «ядро» постоянно работающих по стандартным формам занятости. «Работа в таких режимах, как неполный рабочий день, неполная рабочая неделя, неполный рабочий год, работа по временным контрактам, сезонная занятость, надомный труд, другие нестандартные рабочие места и организационные формы свидетельствуют о наличии тенденции к формированию “гибкого” рынка труда с присущим ему широким спектром “гибких” форм занятости»³⁴⁹;

³⁴⁸ Тарасевич, В. Н. Экономическая социодинамика в философском пространстве экономико-теоретического знания / В. Н. Тарасевич // Экономика Украины. – 2015. – № 1 (630) – с. 45.

³⁴⁹ Лебедева, В. К. Экономико-теоретические аспекты перемены деятельности / В. К. Лебедев // Экономика Украины. – 2015 – № 2 (631) – С.32.

в-третьих, риски: усиления несоответствия формальных норм реалиям современных трудовых отношений, формируемых новейшими технологическими укладами и сервисной экономикой; увеличения неформальных норм в сфере трудовых отношений по сравнению с формальными; неравноправие экономических субъектов в сфере труда;

в-четвертых, формирование институциональных направлений развития трудовых отношений в коммерческих организациях на основе социального капитала, включающие формирование института доверия, приводящего к снижению трансакционных издержек; формирование эффективной системы мотивации за счет гибкости внутрифирменных контрактов, позволяющих успешнее коммерциализировать человеческий капитал работников, формирование института работников-инноваторов (рабочий-инноватор, инженер-инноватор, менеджер-инноватор и т.д.), что значительно повысит эффективность трудовых отношений на микроуровне;

в-пятых, формирование института общественно-государственно-частного партнерства в сфере трудовых отношений и согласования условий и способов привлечения к труду и механизмов распределения результатов труда;

в-пятых, формирование регулируемого гибкого рынка труда, включающего в себя не только традиционные, но и гибкие формы занятости, связанных с нестандартными режимами рабочего времени, нестандартными рабочими местами и организационными формами;

в-шестых, к формированию институтов непрерывного образования, в частности включающих в себя законодательно закрепленную возможность обучения и переквалификации в рамках центров занятости не только полностью безработных, но и частично занятых граждан с целью обеспечения их вторичной занятости в сферах деятельности, возникающих в связи с модернизацией народного хозяйства;

в-седьмых, усиление влияния на трансформацию институтов мотивации к труду общемировых тенденций глобализации, постиндустриализации, роста информационно- и интеллектуалоемкости производства и стремлением перевести экономику на инновационный путь развития;

в-восьмых, усиление рисков влияния на эволюцию институтов трудовой мотивации современного информационного оружия, применяемого как на мегогосударственном уровне, так и на микро-уровне;

в-девятых, усиление влияния социально-экономических механизмов получения и использования информации хозяйственными субъектами в процессе оптимизации их места в системе трудовых отношений. Неравномерность в распределении информации и, соответственно, неполнота обладания ею является важным атрибутом неравенства в трудовых отношениях, в возможности оптимизации условий найма и т.д.;

в-десятых, формирование новых посткапиталистических трудовых отношений на основе нравственных (в том числе и религиозных) принципов;

в-одиннадцатых, внедрение новых посткапиталистических механизмов конфигурации управления персоналом (в хозяйственных субъектах и государственных учреждениях) на основе широкого использования социального капитала, накопленного как на уровне общества, так и на уровне экономических субъектов. На стадии поиска работы социальный капитал позволяет минимизировать асимметрию информации на рынке труда. После трудоустройства социальные связи работника являются дополнительным ресурсом (социальным капиталом) для организации. Для самого работника использование возможных социальных сетей создает условия для повышения его индивидуального социального потенциала, в том числе и за счет ресурсов организации, в которой он трудится;

в-двенадцатых, адаптация механизмов самозанятости к условиям коммунальной материально-технологической среды, господствующей в Республике Беларусь, включающих в себя разработку специальных государственных программ по убеждению населения (особенно в сельской местности, малых городах и экономически депрессивных регионах) заниматься коммерческой деятельностью.

3.3. Динамика трудовых отношений в Республике Беларусь в условиях модернизации

Сегодня возникают новые факторы, обуславливающие динамику трудовых отношений в Республике Беларусь в условиях современной модернизации, которую иногда справедливо называют новой индустриализацией. Становится очевидным, что инновационное развитие белорусской экономики возможно лишь на основе более рационального использования трудовых ресурсов. Причиной этого является невозможность значительно увеличить трудовые ресурсы

в Беларуси за счет привлечения зарубежной рабочей силы. Республики Беларусь могла (а по нашему мнению и должна) была бы привлечь до двух миллионов внешних мигрантов (естественно из культурно близких регионов, на постоянной основе, заранее определив механизмы по привлечению выходцев из различных этнических и региональных групп и т.д.), не только без угрозы для национальной безопасности, но и с большой социально-экономической пользой. Но по целому ряду причин это не сделано. Поэтому на сегодняшний момент необходимо прежде всего ориентироваться на свои внутренние человеческие резервы.

Возникновение и развитие постиндустриального общества сопровождается, во-первых, изменением характера промышленного производства от массового производства до гибкого специализированного в ответ на технологические инновации, во-вторых, переходом роли локомотива развития экономики от промышленности к сектору услуг и, в-третьих, в значительном значении знаний для развития экономики. Отталкиваясь от характеристик (детерминант) постиндустриального общества, классифицируемых в рамках трех отмеченных подходов внутри концепции постиндустриального общества, можно теоретически оценить возможное их влияние на занятость.

Рост сектора услуг относительно других секторов экономики отмечается в качестве фундаментального признака постиндустриальной стадии многими учеными, среди которых и родоначальник постиндустриализма Д. Белл. Структурные изменения в экономике оказывают непосредственное влияние на занятость. Ряд исследований выявил устойчивую тенденцию роста занятости в секторе услуг. Так, например, на основе анализа данных по занятости в 27 странах, входящих в ОЭСР (в том числе США, Германии, Канаде, Италии, Австралии, Швеции, Греции), в период с 1984 по 1998 г. уровень занятости в секторе услуг вырос, достигнув в среднем значения 63,5%³⁵⁰.

Сторонники подхода, в рамках которого подчеркивается возрастающая роль сектора услуг при переходе к постиндустриальной стадии, отмечают относительную неоднородность данного сектора. В секторе услуг (иначе, в третичном секторе) выделяют ряд подсек-

³⁵⁰ OECD Employment Outlook 2000 [Электронный ресурс] // OECD. – Режим доступа: <http://www.oecd.org/els/employmentoutlook-previouseditions.htm>. – Дата доступа: 06.11.2015.

торов: непосредственно третичный, охватывающий услуги материального характера (бытовые услуги, транспорт, связь, складское хозяйство); четвертичный (торговля, финансы, недвижимость, страхование) и пятеричный (образование, здравоохранение, бизнес-услуги, конструкторские услуги, услуги управления).

Наиболее распространенной классификацией занятости в секторе услуг является классификация по типу услуг, структурирующая 16 видов активности, согласно которой выделяют: посреднические услуги (*producer services*), услуги распределения (*distributive services*), индивидуальные услуги (*personal services*), социальные услуги (*social services*) и соответствующие типы занятости. Наиболее быстрый рост занятости отмечается в посреднических и социальных услугах. Рынок труда как механизм перераспределения трудовых ресурсов между секторами превращается, по сути, в сервисный рынок труда (*service labour market*), поскольку более половины экономически активного населения занято в отраслях, производящих услуги (*service industries*)³⁵¹.

В работе 1973 г. Д. Белл, давая характеристику постиндустриальному обществу, не только указал на переход от производства к сервисной экономике, но отметил и сдвиги в профессиональной структуре занятых, выражающиеся в росте «белых воротничков» (непроизводственный персонал: служащие, чиновники, менеджеры, инженерно-технический персонал, работники умственного труда) относительно «голубых воротничков» (производственные рабочие). Высокая гетерогенность сектора услуг с большим разнообразием рабочих мест и должностей усложняет анализ тенденций в этом секторе. Речь идет, например, о том, что внутри данного сектора существуют как «белые», так и «голубые воротнички». Кроме того, позиции «белых воротничков» не всегда требуют специализированного знания и часто (особенно позиции низшего звена) механизированы. В этой связи данный подход подвергается критике. Так, например, в работе Д. Гершуни (J. Gershunny, 1978) был сделан вывод о том, что более половины позиций, связанных с услугами (это инженеры, техники, про-граммисты и прочие, работающие в промышленности), по сути, относятся ко вторичному сектору экономи-

³⁵¹ Boje, T. P., Furaker, B. *Post-industrial Labour Markets: Profiles of North America and Scandinavia* / T. P. Boje, B. Furaker. –Routledge, 2003.

ки³⁵². Кроме того, тенденция к развитию экономики самообслуживания («self-service economy»), предполагающая использование домохозяйствами технических товаров (автомобилей, стиральных машин, домашних кинотеатров и проч.) взамен приобретению соответствующих услуг на рынке приводит к сокращению рабочих мест в секторе услуг.

Другой представитель рассматриваемого подхода Г. Эспин-Андерсен отмечал, что в условиях постиндустриальной экономики отмечаются снижение стандартных и рост гибких форм занятости (частичной, временной и проч.), а также конвергенция мужской и женской занятости (другими словами, наблюдается феминизация мужского труда)³⁵³.

Таким образом, изменения в структуре экономики, проявляющиеся в относительном росте занятости в секторе услуг, по мнению ряда теоретиков постиндустриализма, выступает индикатором движения экономики от индустриальной к пост-индустриальной. При этом, как было отмечено, возникают сложности с количественной оценкой изменения занятости в секторе услуг. Кроме того, существуют и вопросы практического характера, например, проблема адаптации высвобождающихся работников материального производства к требованиям сферы нематериального производства (в частности, информационного сектора), где спрос предъявляется на работников с высоким уровнем образования и творческим потенциалом.

Быстрое развитие технологий требует соответствующих изменений специализации профессиональных навыков, т. е. возникает проблема подготовки и переподготовки кадров. Рост уровня специализации навыков в условиях быстрых изменений квалификационных требований приводит к снижению взаимозаменяемости труда. Соответственно возрастают издержки замены интеллектуального труда, которые более высоки по сравнению с издержками замены физического труда. Изменения в производстве, вызванные технологическими новациями, оказывают множественное и не всегда однозначное влияние на занятость. Это влияние проявляется, прежде всего, в из-

³⁵² Gershuny, J. *After industrial society? The emerging self-service economy* / J. Gershuny. – Macmillan, 1978.

³⁵³ *Changing Classes: Stratification and Mobility in Post-Industrial Societies* / Ed. by Esping-Andersen G. SAGE Publications, 1993.

менении структуры спроса на труд, а также в характере производственных отношений^{354, 355}.

При переходе к постиндустриальному обществу повышается роль знаний, что выражается в изменении соотношения факторов производства (ведущее место занимают знания и информация), что сопровождается трансформацией структуры добавленной стоимости (в ней возрастает доля стоимости, созданная интеллектом). Поскольку в постиндустриальном обществе знания становятся предметом и продуктом труда, то происходят существенные трансформации в институциональной структуре экономики. Ведущими становятся институты, продуцирующие нематериальные блага (знания), учебные и научно-исследовательские центры, которые приходят на смену промышленным корпорациям – институтам массового производства материальных благ. Усиление роли знания сопровождается изменениями в характере труда, где наблюдается рост творческой составляющей. Очевидно, что это влечет необходимость: повышения индивидуализации трудового контракта с учетом смещения потребностей и ценностей индивида от материальных в сторону нематериальных, адаптации системы мотивации труда в связи с усилением неэкономических стимулов к деятельности, дальнейшего совершенствования критериев оценки участия трудового ресурса в создании добавленной стоимости ввиду роста творческой составляющей труда³⁵⁶.

Каждая из трех приведенных детерминант способна оказать и фактически оказывает влияние на количественные и качественные параметры занятости. В целом переход к постиндустриальной экономике, согласно концепции, влечет за собой существенные изменения в структуре, формах, характере занятости, затрагивая и природу последней. При этом ряд положений концепции, относящихся к проблемам занятости, требуют дальнейшего изучения с учетом новых вызовов социально-экономического развития. Так,

³⁵⁴ Toffler, A. *Creating a New Civilization. The Politics of the Third Wave* / A. Toffler, H. Toffler. – Turner Publishing, Atlanta, 1993.

³⁵⁵ Вередюк, О. В. Детерминанты занятости в концепции постиндустриального общества / О. В. Вередюк // Вестник СПбГУ. Сер 5. – 2010, Вып. 4. – С.39.

³⁵⁶ Вередюк, О. В. Детерминанты занятости в концепции постиндустриального общества / О. В. Вередюк // Вестник СПбГУ. Сер 5. – 2010, Вып. 4. – С.40.

на Западе активно исследуется проблема влияния технологий на уровень занятости (или количество рабочих мест); актуализация экологических проблем стимулирует исследования в области создания «зеленых» рабочих мест (green jobs).

Основные черты постиндустриальной экономики продолжают формироваться, отражаясь на развитии концепции постиндустриального общества. Следуя общему вектору на дробление и детализацию постиндустриальной проблематики, исследования занятости направлены на изучение как общих, так и специфических для конкретной страны механизмов адаптации занятости к изменениям социально-экономической среды. Теория, в том числе концепция постиндустриального общества, как известно, не дает готовых рекомендаций и обладает ограниченной прогностической способностью, однако позволяет делать правильные выводы и принимать эффективные решения, касающиеся в данном случае занятости, не только государству, но и другим хозяйствующим субъектам.

Теоретическое осмысление оптимизации процессов в сфере занятости в условиях перехода Республики Беларусь к постиндустриальному обществу заставляет по-новому (системно) посмотреть как на саму категорию занятости, так и на тенденции эволюции трудовых отношений в условиях: радикального изменения характера промышленного производства (от массового производства до гибкого специализированного в ответ на технологические инновации), значительного возрастания доли сектора услуг в экономическом росте, повышения роли науки для обеспечения конкурентоспособности национальных экономик. Прежде всего, необходимо различать механизмы регулирования процессов занятости в целях обеспечения постиндустриальной модернизации белорусской экономики во всех трех основных экономических подсистемах: в промышленном производстве, в секторе услуг и в науке. Как отмечается в литературе, «...именно занятость (ее количественные и качественные характеристики) является одним из ключевых индикаторов состояния экономического развития (в том числе перехода к пост-индустриальной стадии)»³⁵⁷. Наиболее подходящей дефиницией занятости, исходя из целей нашего исследования, нам пред-

³⁵⁷ Вередюк, О. В. Детерминанты занятости в концепции постиндустриального общества / О. В. Вередюк // Вестник СПбГУ. Сер 5. – 2010, Вып. 4. – С.37.

ставляется определение, предложенное О. В. Вередюк, когда «под занятостью понимают не только состояние, при котором индивид имеет рабочее место, приносящее доход, но и сложную систему социально-трудовых отношений, возникающих по поводу трудового ресурса между индивидом и обществом и опосредованных работодателем. Занятость как система отношений затрагивает широкий спектр вопросов, среди которых вопросы качества рабочей силы и инвестиций в человеческий капитал, создания рабочих мест, условий найма и труда, дискриминации на рынке труда, государственного регулирования данных отношений и прочее»³⁵⁸.

Для Республики Беларусь переход к постиндустриальной экономике непосредственно связан с проблемой модернизации промышленности. Именно на крупных промышленных предприятиях сегодня сохраняется избыточная занятость (скрытая безработица) при сохраняющейся трудодифицитности экономики страны. По точному выражению М. В. Мясниковича: «Высокоразвитая индустриальная страна Беларусь с полной занятостью может обеспечить такие темпы прироста ВВП только за счет повышения производительности всех факторов производства (труда, капитала, земли и предпринимательства). Причем известных механизмов – новых высокопроизводительных рабочих мест, снижения материало- и энергоемкости – недостаточно. Поэтому в числе важнейших приоритетов – не только раскрепощение инициативы на всех уровнях управления, а создание реальных условий для развития производственно-инновационной сферы, чего, по нашему мнению, было недостаточно в завершаемом пятилетии»³⁵⁹.

Приоритетом модернизации экономики вообще и индустриального сектора в частности должно стать трудосбережение. Как отмечает по этому поводу директор Института народно-хозяйственного прогнозирования РАН, академик В. В. Ивантер: «Если тот или иной из них (*приоритетов – авторы моногр.*) относится к экономии ресурсов, то в качестве приоритетного выбирается, как правило,

³⁵⁸ Вередюк, О. В. Детерминанты занятости в концепции постиндустриального общества / О. В. Вередюк // Вестник СПбГУ. Сер. 5. – 2010, Вып. 4. – С.37.

³⁵⁹ Мясникович, М. В. О концептуальных направлениях обеспечения инновационного экономического роста Республики Беларусь в среднесрочной перспективе / М. В. Мясникович // Экономический бюллетень НИЭИ Министерства экономики Республики Беларусь, 2010. – №12. – С.43.

наиболее дефицитный для общества ресурс. Данный критерий придуман не мной (*В. В. Ивантером – авторы моногр.*). Он обоснован фундаментальными исследованиями в этом направлении, а также накопленным историческим опытом. Кроме того, такой подход логичен уже сам по себе: раз некий ресурс является дефицитным, то общество, естественно, стремится обеспечить приоритетное его сбережение и экономию. Конечно, это не значит, что самые дефицитные ресурсы всегда приоритетны. Так, в нынешних условиях одним из остро-дефицитных ресурсов в мире является продовольствие. Тем не менее группа развитых стран гораздо больше обеспокоена эффективностью в области энергосбережения. С чем это связано? Дело в том, что данные страны, которые относятся к “миру сильных”, расходуют наибольшее количество топливно-энергетических ресурсов и энергии, а проблему продовольственного обеспечения для себя практически сняли»³⁶⁰.

Для Республики Беларусь сегодня стоит задача создать социально-экономические механизмы экономии труда и трудовых ресурсов на основе высокотехнологической модернизации промышленности. Высококвалифицированный и высокопроизводительный труд – вот главный ресурс обеспечения стабильно высоких темпов экономического роста страны и достижения среднего уровня реальных доходов белорусов на уровне экономически развитых стран ЕС. При этом в качестве теоретико-методологического обоснования названного тезиса можно привести мнение, уже упомянутого выше В. В. Ивантера, которое, по нашему мнению справедливо не только для России, но и для Беларуси. В. В. Ивантер подчеркивает, что «...без трудосбережения, и масштабного, России не обойтись. Сейчас нужно сделать все, чтобы организовать процесс широкой экономии труда и трудовых ресурсов, причем на основе главным образом новой, высокотехнологичной индустрии. Акцент на трудовом приоритете вовсе не значит, что не нужно экономить энергию... Но когда речь идет об определении приоритетного направления, то учету подлежат более строгие критерии. Откуда вообще возникла идея, что приоритетом для нас является энергосбережение? По сути, она позаимствована у ЕС и США. Конечно, заимствовать порой

³⁶⁰ Ивантер, В. В. Трудосбережение как приоритет / В. В. Ивантер // Экономист, 2011. – №1. – С.3.

надо, но не надо обезьянничества. А здесь, похоже, больше собезьянничали. Для стран ЕС энергосбережение действительно является принципиальным. У них неплохое положение с трудом и производительностью. И в то же время – чувствительная проблема с энергообеспечением... Мы говорим о выборе целевого приоритета, значимого для развития России. В данном отношении, безусловно, каждый рубль, вложенный в обеспечение экономии труда, принесет больше, чем рубль, вложенный в экономию энергии. Почему же не инвестируем в трудосбережение? Можно назвать ряд причин. И в числе первых – тот факт, что у нас в прямом смысле очень дешевая рабочая сила. Это принципиально. Если в народном хозяйстве занята дешевая рабочая сила, значит, ее невыгодно вытеснять. Поэтому ситуация складывается парадоксально: ...мало трудовых ресурсов, но и они используются нерационально – когда мало платят, работники немотивированны и трудятся без интереса»³⁶¹.

Принятие в качестве главного приоритета развития белорусской экономики трудосбережение позволяет по-новому взглянуть на проблему кадрового обеспечения начавшейся модернизации. Формирование новейших технологических укладов, основанных на преобладании наукоемких технологий над трудоемкими и капиталоемкими, сопровождается бурным развитием информационной экономики. Развитие трудосберегающих (наукоемких) технологий будет сопровождаться ростом потребностей в высококвалифицированных работниках и этот процесс неизбежен. В то же время, без необходимого количества высококвалифицированных работников невозможно массовое внедрение наукоемких технологий в производство. Иначе говоря, развитие нового постиндустриального работника и внедрение новейших технологий – это две стороны одной медали.

Поскольку только переход Республики Беларусь к постиндустриальному обществу позволит обеспечить уровень жизни населения страны соответствующий стандартам принятым сегодня в Старой Европе, то необходимо не просто оптимизировать процессы в сфере занятости исходя из существующей структуры национальной экономики (иначе страна никогда не сможет вырваться из тупика «догоняющего» развития), а необходимо разработать меха-

³⁶¹ Ивантер, В. В. Трудосбережение как приоритет / В. В. Ивантер // Экономист, 2011. – №1. – С.5-6.

низм регулирования трудовых отношений, которые способствовали бы скорейшей постиндустриальной модернизации страны. При выработке такого механизма следует учитывать, что нельзя сначала создать постиндустриальную экономику, а затем сформировать адекватную ей структуру занятости. Нельзя также сначала получить постиндустриальную профессионально-квалификационную структуру, а затем с этим человеческим потенциалом быстро перейти к постиндустриальной стадии развития. Проводить технико-технологическую модернизацию, создавать конкурентоспособную (постиндустриальную) структуру экономики и формировать современные (постиндустриальные) трудовые отношения надо одновременно.

Здесь возникает временное несоответствие, или, если хотите, темпоральный парадокс, который сводится к тому, что технико-технологическое перевооружение, возможно провести за три года, а подготовка людей, обладающих надлежащими (постиндустриальными) навыками может занять от 3 до 15 лет (в зависимости от конкретных квалификационно-профессиональных требований предъявляемых для выполнения тех или иных профессиональных обязанностей). Понимая это, следует пересмотреть некоторые подходы к системе высшего и среднего образования. Сегодня ВУЗ и средние специальные учреждения должны готовить кадры не только (а может и не столько) по заявкам предприятий, которые основываются на уже существующих технологиях, а исходя из перспективных планов технологической модернизации страны. Соответственно, и требования к прогнозам развития НТП должны быть кардинально изменены и опираться не на принцип «от достигнутого», а на реальную стратегию технологической модернизации экономики в контексте глобальных технологических тенденций.

Следует особо подчеркнуть, что целью модернизации белорусской экономики должно стать трудосбережение. Именно экономия общественного труда всегда выступала и будет выступать главным мерилем эффективности экономического развития. Для Республики Беларусь наиболее дефицитным ресурсом является сегодня квалифицированный труд. Это не всегда очевидно, поскольку на ряде предприятий и в некоторых регионах существует избыточная заня-

тость. Но также как и в России³⁶² она преимущественно структурная: по квалификации и специальностям, по регионам, по отраслевым и половозрастным группам. Республика Беларусь будет трудонедостаточной, в том числе и исходя из демографического провала 1990-х гг.

Российская Федерация, также как и Республика Беларусь, получила в наследие от СССР ряд проблем, снижающих эффективность национальной экономики. Так, например, уже упомянутый нами директор Института народнохозяйственного прогнозирования РАН, академик РАН В. В. Ивантер отмечает по этому поводу: «... нехватка трудовых ресурсов в действительности на порядок серьезнее, если принимать во внимание не просто количественное, а еще качественное и структурное измерение. Чтобы представить проблему с точки зрения качественного подхода, достаточно заметить, что страна (*Российская Федерация – авторы моногр.*) уже теперь испытывает явный дефицит специалистов в области высоких технологий производства, т. е. дефицит специалистов, способных работать в реальном секторе экономики, в обрабатывающей индустрии, от которой зависит глубина переработки добываемых природных ресурсов. С другой стороны, негативным фактором служит высокая трудоемкость многих базовых производственных процессов, включая машиностроение, топливно-энергетический комплекс, электро-энергетику, сельское хозяйство, транспорт и связь. Таким образом, нехватка качественных специалистов и квалифицированных работников усугубляется перерасходом трудовых ресурсов из-за технологического устаревания большинства секторов и отраслей нашего народного хозяйства»³⁶³.

Стоит заметить, что дело не в ошибках нынешнего правительства, а в наследии СССР, когда экономика была большой и неэффективной. Как отмечают многие ведущие экономисты, экономический рост в России и Беларуси будет ростом, в первую очередь, реального сектора экономики. В. В. Ивантер подчеркивает: «Предположение, будто можно стать как США и жить за счет обслуживания колоссальных финансовых потоков, нереалистично. Следует исходить из реалий и прагматичных возможностей... По-

³⁶² Ивантер, В. В. Трудосбережение как приоритет / В. В. Ивантер // Экономист, 2011. – №1. – С.3 – 10.

³⁶³ Ивантер, В. В. Трудосбережение как приоритет / В. В. Ивантер // Экономист, 2011. – №1. – С.4.

этому без трудосбережения, и масштабного, России не обойтись. Сейчас нужно сделать все, чтобы организовать процесс широкой экономии труда и трудовых ресурсов, причем на основе главным образом новой, высокотехнологичной индустрии»³⁶⁴. Соответственно, для Республики Беларусь успешность модернизации экономики, прежде всего, зависит от того, удастся ли создать в стране современный индустриальный сектор, т.е. перейти от массового производства до гибкого специализированного в ответ на технологические инновации.

Как известно, причиной постиндустриальных изменений в производстве являются изменения в технологиях: преобладание наукоемких технологий над трудоемкими и капиталоемкими. Активное развитие наукоемких технологий в Республике Беларусь будет вести к росту спроса на высококвалифицированных работников при снижении спроса на низкоквалифицированных работников. Вместе с тем при оценке перспектив развития занятости у нас в стране, необходимо учитывать, как справедливо отметил М. Кастельс, что распространение информационных технологий не снижает общий уровень занятости³⁶⁵, хотя и значительно изменяет структуру занятости (рабочая сила все активнее перемещается в сферу услуг).

В постсоветский период в Беларуси изменилась система подготовки кадров и их структура. Если в СССР ВУЗы выпускали избыточное количество инженеров, то в постсоветский период доминирующей стала противоположная тенденция – стали производить избыточное количество юристов и экономистов, что привело к переизбытку специалистов с дипломами о высшем образовании. Сложилась ситуация, когда в финансовом секторе многие функции, которые могут выполнять специалисты, имеющие среднее специальное образование, выполняют выпускники ВУЗов. В результате обесценивается диплом о высшем образовании, не эффективно используются кадры высокой квалификации, т.е. попусту тратится общественный труд.

Сегодня в Республике Беларусь стоит задача сформировать современную (постиндустриальную) промышленную политику, ориен-

³⁶⁴ Ивантер, В. В. Трудосбережение как приоритет / В. В. Ивантер // Экономист, 2011. – №1. – С.5.

³⁶⁵ Castells, M. The Rise of the Network Society: 2nd ed / M. Castells. – Wiley-Blackwell, 2010.

тированную на ускоренное накопление человеческого и социального потенциалов, как важнейших компонентов повышения экономической эффективности индустриального технологического уклада, включающую в себя механизмы перераспределения бюджетных ресурсов для быстрых структурных трансформаций отечественной индустрии, усилить при подготовке специалистов с высшим и средним специальным образованием значение перспективного технологического планирования с целью своевременного реагирования отечественных ВУЗов на новые потребности индустриального сектора. При этом необходимо сделать более гибкой, а в ряде случаев и более специализированной, систему непрерывного обучения для всех специалистов.

Сегодня необходимо, чтобы в центре внимания всей прикладной белорусской науки находились нужды реального сектора экономики – ядра экономической системы общества, что требует разработки системы критериев для выяснения социально-экономической эффективности импорта той или иной технологической инновации или же разработки ее отечественными специалистами. Исходя из постсоветских белорусских реалий, сегодня невозможно прекратить государственное финансирование прикладных исследований, поскольку Национальная академия наук должна взять на себя часть прикладных исследований, которыми раньше занимались отраслевые институты, рухнувшие за годы перестройки. Такой точки зрения начинают придерживаться не только наши ближайшие соседи³⁶⁶, но и многие белорусские ученые. Председатель Президиума Национальной академии наук Беларуси М. В. Мясникович отметил: «Проведенная организационно-экономическая реорганизация способствует преобразованию Академии наук в мощный научно-производственный комплекс, где рождаются научные идеи мирового уровня, создаются и отрабатываются самые современные технологии. Мы осознанно выбрали такую стратегию развития: сами будем разрабатывать, осваивать и коммерциализировать наши разработки, большинство из них под ключ продавать на внутреннем и внешнем рынках»³⁶⁷.

³⁶⁶ Асеев, А. Л. Без науки у России нет будущего / А. Л. Асеев // ЭКО. – 210. – №1. – С.18.

³⁶⁷ Мясникович, М. В. Конкурентоспособность Беларуси зависит от качества генерирования новых знаний [Электронный ресурс] / М. В. Мясникович // Совместный проект БЕЛТА и газеты "Веды". – Национальной Академии Наук Беларуси – 80 лет. – Режим доступа: <http://nanb80.belta.by/ru/opinion?id=272156>. – Дата доступа: 13.12.2015.

Задачи современной (постиндустриальной) модернизации требуют принципиально иной в сравнении с имеющейся правовой базой, обеспечивающей продвижение достижений науки в производство. М. В. Мясникович по этому поводу отмечает, что «необходимы законодательно закреплённые права на создание венчурных, инновационных предприятий на принципах СП, ООО, ОАО с максимально простым бухгалтерским учётом и минимальными ставками налогообложения, внесение изменений в трудовое законодательство, оплату труда, законодательное закрепление прав на результаты НИОКР»³⁶⁸. Далее названный автор указывает, что «права собственности на результаты НИОКР, созданные с участием бюджетных средств, сегодня принадлежат только госзаказчику, а такие же права, мы полагаем, должны иметь и организации-исполнители. Авторов инновационных проектов следует законодательно наделить правом на вознаграждение – в процентах от экономического эффекта, объёма выпуска инновационной продукции либо прибыли предприятия – на выбор»³⁶⁹.

Естественно, понадобятся соответствующие специалисты, которые подготовлены и обладают должной квалификацией, чтобы обеспечить как формирование, так и работу высокотехнологичных секторов народного хозяйства. В минувшие десятилетия многое разрушено, но заниматься восстановлением и созданием технологически нового экономического фундамента должны первоклассные специалисты. Причем надо понимать, что избытка квалифицированных кадров в ситуации по-прежнему дряхлеющей депопуляции все-таки не будет, хотя со временем, конечно, система их профессионального образования и подготовки будет налажена.

³⁶⁸ Мясникович, М. В. О концептуальных направлениях обеспечения инновационного экономического роста Республики Беларусь в среднесрочном периоде / М. В. Мясникович // Экономический бюллетень НИЭИ Министерства экономики Республики Беларусь. – 2010. – № 12. – С. 43.

³⁶⁹ Мясникович, М. В. О концептуальных направлениях обеспечения инновационного экономического роста Республики Беларусь в среднесрочном периоде / М. В. Мясникович // Экономический бюллетень НИЭИ Министерства экономики Республики Беларусь. – 2010. – № 12. – С. 43.

Глава 4. Расширение Таможенного союза Республики Беларусь, Республики Казахстан и Российской Федерации

4.1. Особенности феноменологической социально-экономической природы таможенных союзов

Надгосударственные экономические объединения, стремящиеся к совместной оптимизации своих политико-экономических интересов путем защиты и /или передела существующих и захвату новых рынков, не является изобретением XX столетия. Как показывает история данный процесс всегда предварялся усилением борьбы за те или иные экономические ресурсы и нарастанием межгосударственных и иных антагонизмов. В свою очередь появление названных образований, как правило, сопровождалось дальнейшим усилением международных антагонизмов и характеризовалось отсутствием ограничений в средствах и формах борьбы за экономическую (а, соответственно, политическую, духовную, военную и т.д.) гегемонию. Например: борьба греческих (византийских), армянских, мусульманских (арабских и иранских) и еврейских купцов за господство в международной торговле в VIII-X вв. вылилось не только в попытки названных финансовых группировок устанавливать выгодные (прежде всего экономически) режимы в тех или иных странах и в усилении кровопролитных межгосударственных войн, не отвечающих интересам ни одной из воюющих стран (войны киевских князей с половцами в X-XI вв.), но и в усилении идеологического противостояния как между этносами и государствами, так и внутри их (естественно, что в то время это принимало религиозную форму). В XIII в. купцы-рахдониты для установления своего господства над Великим шелковым путем, а также для того, чтобы пресечь локальные войны в зоне их торговых интересов финансируют оснащение монгольской армии и делают материально возможным победоносный поход орд Чингисхана, который до неузнаваемости изменил политическую карту Евразии.

По мере преодоления институционального синкретизма в международных экономических отношениях, что было обусловлено про-

цессами развития международных экономических союзов, появляются первые таможенные союзы. Так, например, в 1815 г. был создан Германский таможенный союз, включающий в себя такие государства как Пруссия, Шварцбург-Зондерсхаузен и Шварцбург-Рудольштадт, Саксен-Веймар-Эйзенах, Липпе-Детмольд, Ангальт, Мекленбург-Шверин, Саксен-Кобург-Гота. Названный союз не смог решить проблем экономического и таможенного объединения Германии. Несмотря на то, что в Союзном акте 1815 г. говорилось, что «члены Союза оставляют за собой право обсудить на 1-м заседании Союзного сейма во Франкфурте-на-Майне вопросы торгового и транспортного сообщения»³⁷⁰, ни на первом, ни на последующих его заседаниях этот вопрос так и не был решен. Позднее Пруссия, доминирующая в то время среди германских государств, неоднократно предпринимала попытки совершенствования механизмов создания таможенных союзов, как основы экономического объединения Германии. Так, например, в 1819 г. на Венской конференции германских правительств делегаты Пруссии выступили с инициативой распространить действие прусского таможенного закона на весь Союз. Резкая антипрусская реакция австрийского правительства, усмотревшего в этом предложении угрозу своим «суверенным правам», провалила это предложение, не поддержанное и другими германскими государствами. В период 1819-1830 гг. Пруссия заключила ряд договоров с мелкими немецкими государствами (Шварцбург-Зондерсхаузен и Шварцбург-Рудольштадт, Саксен-Веймар-Эйзенах, Липпе-Детмольд, Ангальт, Мекленбург-Шверин, Саксен-Кобург-Гота), в силу которых внутренние торговые сношения между означенными странами и Пруссией были освобождены от всяких пошлин, а по договору с Гессен-Дармштадтом, сверх того, должно было произойти полное таможенное объединение. Таким образом, в этот период происходило накопление опыта, не потерявшего значения и до настоящего времени, по поэтапному включения отдельных государств в уже существующий таможенный союз. В более поздний период (1828 г.) был создан Южно-Германский таможенный союз между Баварией и Вюртембергом; Среднегерманский

³⁷⁰ Deutsche Bundeskaste vom 8. Juni 1815 [Электронный ресурс] // DocumentArchiv. – Режим доступа: <http://www.documentarchiv.de/nzjh/dtba.html>. – Дата доступа: 06.05.2015.

торговый союз (1828 г.) между Саксонией, Ганновером, Гессен-Касселем, большинством тюрингенских герцогств, Брауншвейгом, Ольденбургом и Франкфуртом-на-Майне; произошло объединение (1833 г.) Баварско-Вюртембергского и Прусско-Гессенского союзов, с последующим присоединением к нему Саксонии и тюрингенских герцогств. Результатом этих институциональных преобразований стало создание в 1834 г. Прусско-Германский таможенного союза, включавшего в разные периоды несколько десятков государств. Позже и этот союз распался. Вместе с тем этот и последующий (вплоть до объединения Германии в XIX в.) опыт создания таможенных союзов, использование тех или иных институциональных инструментов использовался при создании большинства существующих сегодня таможенных союзов.

Сегодня под таможенным союзом в самом общем плане понимается – «соглашение двух или более государств (форма межгосударственного соглашения) об отмене таможенных пошлин в торговле между ними, форма коллективного протекционизма от третьих стран».³⁷¹ Государства-участники таможенного союза создают межгосударственные органы, координирующие проведение согласованной внешнеторговой политики. Таким образом, таможенный союз – это форма межгосударственной интеграции, предполагающей создание наднациональных органов.

Современная эпоха добавила много нового в процесс создания и функционирования таможенных союзов. Сегодня в мире можно выделить 4 крупнейших таможенных союзов (фактически их намного больше). Ниже они расположены в порядке убывания их доли в мировом экспорте.

1. Европейский союз, созданный в 1957 г. Бельгией, Францией, Германией, Италией, Люксембургом и Нидерландами. В свое время составной частью ЕС стал именно Таможенный союз, созданный в 1968 г. Сегодня его членами являются все страны – члены ЕС, а также Андорра, Монако, Сан-Марино и Турция. В 2008 г. доля ЕС в мировом экспорте оценивалась в 36,9%. При этом экспорт внутри союза составляет примерно 67 % общеевропейского экспорта.

³⁷¹ Таможенное право: учебник. отв. ред. А. Ф. Ноздрачев. – Wolters Kluwer Russia, 2007. – 664 с. – С.13.

2. Совет сотрудничества арабских государств Персидского залива, формально созданный в 1981 г. в составе Саудовской Аравии, ОАЭ, Омана, Катара, Кувейта и Бахрейна. Фактически этот таможенный союз заработал с 1 января 2003 г. В мировом экспорте доля Совета в 1990-2008 гг. увеличилась с 2,6 до 4,3%. Торговля внутри него за этот период выросла с 6,9 млрд. до 32,7 млрд. долл. США. Однако его доля в общем экспорте стран-участниц сократилась с 8% до 4,7%. Более 2/3 товарооборота внутри союза обеспечивают Саудовская Аравия и ОАЭ.

3. Союз России, Беларуси и Казахстана, созданный Россией, Беларусью и Казахстаном в 2007 г. С 1 июля 2010 г. вступил в силу единый Таможенный кодекс трех стран. В 2009 г. экспорт между ними оценивался почти в 40 млрд. долл.США. Доля этого союза в мировом экспорте – более 3 %.

4. Общий рынок государств Южной Америки, созданный на основе общего рынка государств Южной Америки (Mercado Comun del Sur, MERCOSUR), в 1994 г. С 1990 по 2008 г. экспорт внутри блока вырос с 4,1 млрд. до 42,7 млрд. долл. США. Доля MERCOSUR в мировом экспорте – 1,8 %.³⁷²

В период выхода из последнего глобального институционального кризиса мировая экономика столкнулась с усилением межстрановой конкуренции, что во многом предопределяется переходом к очередному технологическому циклу, в перспективе преимущества получают те страны, в которых создано посткапиталистическое социально-научное сообщество с наиболее соответствующими этому государственным и надгосударственным институтами. К последним, в частности, относится и Таможенный союз России, Беларуси и Казахстана. При этом у стран с коммунальной материально-технологической средой появляется исторический шанс выйти в мировые технологические и экономические лидеры, поскольку посткапиталистические (т.е. антиэгональные, гуманистические, социальные), коллективные, общественные, общечеловеческие нравственные ценности в большей степени присущи населению этих стран. Большинство же жителей стран с некоммунальной матери-

³⁷² Зайцев, В. 10 крупнейших таможенных союзов [Электронный ресурс] / В. Зайцев // Издательский дом Коммерсантъ. – Режим доступа: <http://www.kommersant.ru/doc/1605686>. – Дата доступа: 06.05.2015.

ально-технологической средой, к которым относятся все страны «протестантского фундаментализма» или «золото миллиарда», в том числе и их интеллектуалы, ориентированы на доминирование индивидуалистических мотиваций. Население государств-участников Таможенного союза и многих других стран СНГ, несмотря на идеологические спекуляции на чувстве общественного коллективизма в советский период, на озлобление эпохи «грабительского капитализма» начала 90-х гг., на развитие частнокапиталистического уклада сегодня, все равно в своей массе коллективистское, руководствующееся всеобщими нравственными ценностями. Все это позволяет государствам-участникам СНГ, опираясь на политическую волю их лидеров и используя накопленный интеллектуальный и социальный потенциал, опережающими темпами институционально эволюционировать в направлении формирования институтов посткапиталистического социально-научного сообщества, быстро находить замены устаревшим общественным и экономическим институтам, капитализировать ресурсы, необходимые для непредвиденных случаев, осуществлять социализацию и морализацию хозяйственной практики. На этой основе государства-участники СНГ, наряду со странами БРИК, может в реально обозримой исторической перспективе на стадии глобальной смены технологических укладов выйти в мировые технологические и экономические лидеры.

Особенностью Евразийской социально-экономического пространства является наличие стран, в границах которых сосуществуют зоны некоммунальной и коммунальной материально-технологической среды (например: Беларусь, Украина). Такое положение дел вызывает дополнительные сложности при государственном конфигурировании (модернизации) экономических систем в этих обществах, является дополнительным фактором социальной напряженности.

Реальностью современного мирового экономического порядка стала глобализация производства, сопровождаемая становлением и бурным развитием транснациональных корпораций. Последние выходят из под контроля национальных государств. Одновременно с развитием ТНК, возрастает борьба между последними как за передел уже существующих рынков, так и за захват новых (причем количество последних сегодня пространственно ограничено). Важное значение в этом процессе отводится и таможенным союзам.

При этом влияние этих союзов на развитие глобальных политических и хозяйственных процессов не однозначное. Таможенному союзу России, Беларуси и Казахстана, преобразованному сегодня в Евразийский экономический союз, отводится важная функция защиты внутреннего рынка стран-участниц и расширения присутствия национальных субъектов хозяйствования на зарубежных рынках, а значит обеспечения стабильного роста уровня жизни своего населения.

Республика Беларусь, Республика Казахстан и Российская Федерация в соответствии с Договором от 6 октября 2007 г. формируют Таможенный союз. Высшим органом Таможенного союза являются Межгосударственные Советы на уровне глав государств и глав правительств. Стороны Таможенного союза Договором от 6 октября 2007 г. учредили Комиссию Таможенного союза – единый постоянно действующий регулирующий орган таможенного союза. Формирование Таможенного союза предусматривает создание единой таможенной территории, в пределах которой не применяются таможенные пошлины и ограничения экономического характера, за исключением специальных защитных, антидемпинговых и компенсационных мер. В рамках Таможенного союза применяется единый таможенный тариф и другие единые меры регулирования торговли товарами с третьими странами. В 2009 г. Высший орган Таможенного союза, Комиссия Таможенного союза, и правительства Сторон проводят комплекс мероприятий по завершению формирования договорно-правовой базы Таможенного союза, включая Единый таможенный тариф, Таможенный кодекс, Статут Суда Таможенного союза.

Таким образом, в результате изучения особенности феноменологической социально-экономической природы таможенных союзов нами было установлено, что названные союзы всегда использовались для оптимизации экономических, социальных и политических интересов стран-участников в конкурентной борьбе на мировом экономическом пространстве. За время существования таможенных союзов накоплен значительным опыт их институционального развития и совершенствования, который может быть успешно использован при включении в состав таможенного союза Беларуси, Казахстана и России новых членов. По мере усиления глобализации мировой экономики роль таможенных союзов возрастает. Чем больше доля таможенного союза в мировом товарообороте, тем более эффективно он может решать поставленные перед ним задачи. Соответствен-

но включение новых членов с экономикой, основанной на коммунальной материально-технологической среде, соответствует интересам Республики Беларусь, Республики Казахстан и Российской Федерации.

4.2. Теоретико-методологические основы таможенных союзов стран с транзитивной экономикой

Таможенные союзы стран с транзитивной экономикой имеют свои особенности, что предопределяется их феноменологической природой. Поскольку существующие теоретико-методологические подходы к трактовкам транзитивной экономики (экономики переходного периода) радикально различаются, то прежде чем перейти к рассмотрению особенностей таможенных союзов этих стран необходимо однозначно определить, что нами будет пониматься под категорией транзитивная экономика. При этом в рамках нашей работы не предполагается исчерпывающая характеристика всех существующих по этой проблеме точек зрения, а напротив нами оставляется за собой право рассмотреть только наиболее характерные из них и исключительно в контексте заявленной выше проблемы.

В западной науке длительное традиционно сложилось представление о «дихотомии двух миров с централизованной и рыночной экономикой»³⁷³. Это противопоставление наблюдалось на двух уровнях абстракции: абстрактной экономической теории^{374, 375, 376, 377} и конкретных исследований^{378, 379, 380, 381, 382}. Как естественный ре-

³⁷³ Переходная экономика: теоретические аспекты, российские проблемы, мировой опыт / Ответственный редактор В. А. Мартынов, В. С. Автономов, И. М. Осадчая. – М.: ЗАО «Издательство "Экономика"», 2004 – 719с. – С. 21.

³⁷⁴ Беккер, Г. Выбор партнера на брачных рынках / Г. Беккер // THESIS. – 1994. – Вып. 6.

³⁷⁵ Becker, G. Nobel Lecture: The Economic Way of Looking at Behavior / G. Becker // Journal of Political Economy, 1993. – Vol. 101.

³⁷⁶ Boyer, R. The Variety and Unequal Performance of Really Existing Markets: Farewell to Doctor Pangloss / R. Boyer // Contemporary Capitalism: The Embeddedness of Institutions / J. R. Hollingsworth, R. Boyer (eds.). – Cambridge: Cambridge University Press, 1999.

³⁷⁷ Swedberg, R. Markets as Structures / R. Swedberg // The Handbook of Economic Sociology / N. Smelser, R. Swedberg (eds.). – Princeton: Princeton University Press, 1994. – P. 257-260.

³⁷⁸ Основы маркетинга / Ф. Котлер [и др.]. – М.: Вильямс, 1998.

зультат такого гносеологического упрощения (основанного, как правило, на чрезмерной идеологизации рассматриваемого объекта) оказалась не готовность западной экономической науки дать практические рекомендации по реформированию экономик переходного периода. Фундаментальная экономическая наука постсоциалистических стран также оказалась к этому не готовой, поскольку также занималась исследование идеальных («чистых») экономических систем.

Если рассматривать исторически существующие экономические системы, то все они включают в себя различные социально-экономические уклады, отличие между ними заключается как в соотношении этих укладов, так и в том в рамках какой цивилизации и какой материально-технологической среды они функционируют. С развитие человеческого общества социальное разнообразие постоянно возрастает. В связи со сказанным следует согласиться с мнением А. Л. Подгайского, представителя цивилизационного подхода в белорусской политической экономии, который, придерживаясь научной традиции «Данилевского-Леви-Строса», трактующей социальное развитие как нелинейный и поливариативный процесс³⁸³. Также следует учитывать, что «ни синергетика, ни цивилизационный подход не отрицают эвристического потенциала исследования общих тенденций, определяющих «лицо» человечества в целом. Но оба направления далеки от того, чтобы признавать за выводами таких исследований абсолютно значимый характер. Они настаивают лишь на универсальности общих принципов самоорганизации социальных систем. Отвергая представления об обществе как некотором однородном континууме, эти направления рассматривают в качестве истинных субъектов истории все многообра-

³⁷⁹ Block, F. The Role of the State in the Economy / F. Block // The Handbook of Economic Sociology / N. Smelser, R. Swedberg (eds.).

³⁸⁰ Evans, P. B. Embedded Autonomy / P. B. Evans. – Berkeley: University of California Press, 1995.

³⁸¹ Frye, T. The Invisible Hand and the Grabbing Hand / T. Frye, A. Shleifer // American Economic Review. Papers and Proceedings. – 1997. – Vol. 87. № 2. – P. 354-358.

³⁸² Shleifer, A. The Grabbing Hand: Government Pathologies and Their Cures / A. Shleifer, R. Vishny. – Cambridge: Harvard University Press, 1998.

³⁸³ Подгайский, А. Л. Взаимодействие доминирующих и периферийных укладов как составляющая социально-экономической динамики / А. Л. Подгайский // Гуманітарна-эканамічны веснік. – 2008. – № 3 (42). – С.8.

зии социальных формирований между обществом и индивидом. Речь идет о том, что универсальные закономерности и черты социально-экономического прогресса в целом находят различное преломление в непреходящем разнообразии социально-экономической действительности»³⁸⁴.

При дальнейшей трактовке современного хозяйства мы будем исходить из того, что оно многоукладно, сочетает в себе универсальные и национальные особенности, характеризуется доминированием индустриального или постиндустриального технологического уклада, множеством форм собственности, экономической обоснованностью, декларируемой свободой предпринимательства и обязательным вмешательством государства в экономику. Поскольку названная форма хозяйствования выступает как результат государственного и социального регулирования, то это неизбежно приводит к огромному разнообразию исторических форм рыночных институтов.

В результате отсутствия методологической основы системного исследования переходных форм к рыночной системе хозяйствования (для анализа частных рыночных феноменов, например, финансовых или товарных рынков, в странах с развитой экономикой она была выработана) к моменту начала переходного периода в постсоветских странах, а также того, что самой проблемой такого перехода никто вообще не занимался, транзитивные страны оказались перед сложной проблемой необходимости модернизации национальной экономики в условиях отсутствия для этого теоретической базы. Естественно, что это привело к огромным социальным и экономическим издержкам, в условиях, когда достигнуть конечного идеального результата так и не удалось.

Констатируя эту теоретико-методологическую ситуацию в научном сообществе возникают обоснованные «сомнения, созрели ли транзитология до статуса теоретической дисциплины, т.е. обладают ли ее выводы достаточной общностью»³⁸⁵. Такое со-

³⁸⁴ Подгайский, А. Л. Взаимодействие доминирующих и периферийных укладов как составляющая социально-экономической динамики / А. Л. Подгайский // Гуманітарна-економічна веснік. – 2008. – № 3 (42). – С. 8-9.

³⁸⁵ Переходная экономика: теоретические аспекты, российские проблемы, мировой опыт / Ответственный редактор В. А. Маргын, В. С. Автономов, И. М. Осадчая. – М.: ЗАО «Издательство "Экономика"», 2004. – 719 с. – С. 19.

стояние дел объясняется тем, что «процесс перехода от плановой к рыночной экономике имеет сильную страновую специфику»³⁸⁶ и «переходная экономика в отличие как от рыночной, так и от централизованной, очевидно не представляет собой законченную равновесную систему с сильными устойчивыми закономерностями»³⁸⁷. Иначе говоря, транзитивные экономические системы обладают очень высокой неопределенностью и, соответственно национальной спецификой.

Транзитивная экономика – это неравновесная и несбалансированная экономическая система общества, отличающаяся как повышенным динамизмом своих компонентов, так и значительными рисками при принятии неправильной стратегии реформирования. Транзитивная экономика в ряде случаев может рассматриваться как переходная экономика, но только в том случае если в результате ее естественной эволюции обществу удалось перейти в иное качественное состояние способствующее усилению жизнеспособности социума (например, перейти от административно-командной экономике к преимущественно рыночной, с доминированием в ней новейших технологических укладов). Если же такой переход не увенчался успехом, то транзитивная экономика перерастает в посттранзитивную, которая в современных условиях характеризуется низкокэффе́ктивной экономикой, деиндустриализацией производства и господством в хозяйственной жизни олигархических структур.

Соответственно, для рассмотрения этих систем не могут быть использованы ни неоклассические «мейнстримовские» подходы (поскольку они исследуют экономические отношения в условиях идеального рынка), ни эволюционное экономическое направление (акцентирующее внимание на экономической истории транзитивных обществ, но данные исторические уроки как было показано выше малоприменимы для понимания этих процессов в рамках иных цивилизаций и культур)³⁸⁸. Институциональный подход

³⁸⁶ Переходная экономика: теоретические аспекты, российские проблемы, мировой опыт / Ответственный редактор В. А. Мартынов, В. С. Автономов, И. М. Осадчая. – М.: ЗАО «Издательство "Экономика"», 2004. – 719 с. – С. 19.

³⁸⁷ Переходная экономика: теоретические аспекты, российские проблемы, мировой опыт / Ответственный редактор В. А. Мартынов, В. С. Автономов, И. М. Осадчая. – М.: ЗАО «Издательство "Экономика"», 2004. – 719 с. – С. 19-20.

³⁸⁸ Gregory, H. R., Stuart R. C. Russian and Soviet Economic Performance / H. R. Gregory, R. C. Stuart. – 6 Edition. – Reading, Mass.: Addison-Wesley, 1998.

в настоящее время также не может быть использован как основа исследования обществ переходного периода, поскольку до сих пор не удалось однозначно ответить на вопрос о том, что первично экономический рост или институциональные реформы.

По нашему мнению, теоретико-методологической основой исследования таможенных союзов стран с транзитивной экономикой может выступать только современная политическая экономия. Под последней понимается экономическая теория «политического процесса и взаимодействия экономических и политических факторов»³⁸⁹, а не синоним «экономической теории вообще и английской классической и марксистских школ в частности»³⁹⁰. Продолжая уже сказанное выше, хочется подчеркнуть, что политическая экономия – это социальная наука, изучающая отношения между социальными субъектами, включенными в единый, относительно устойчивый, организационно оформленный материально-общественный комплекс, в пределах которого осуществляется внутренне взаимосвязанное производство, присвоение и социально значимое потребление материальных средств и благ для обеспечения физической жизни общества, а также для создания материальной базы всех сфер общественной жизни. Политэкономия исследует законы, управляющие развитием социально-экономических системы, а так же рассматривает названные системы в различные исторические периоды и эпохи, через призму субъектных (межклассовых) отношений.

С учетом названных методологических уточнений, при формировании таможенных союзов страны с транзитивной экономикой должны исходить из:

во-первых, совпадения у них экономических интересов и цивилизационной общности, на основании чего они могут выстраивать свою геэкономическую доктрину, которая должна включать в себя: политико-экономическую оценку эффективности решений по формам

³⁸⁹ Переходная экономика: теоретические аспекты, российские проблемы, мировой опыт / Ответственный редактор В. А. Мартынов, В. С. Автономов, И. М. Осадчая. – М.: ЗАО «Издательство "Экономика"», 2004. – 719 с. – С. 35.

³⁹⁰ Переходная экономика: теоретические аспекты, российские проблемы, мировой опыт / Ответственный редактор В. А. Мартынов, В. С. Автономов, И. М. Осадчая. – М.: ЗАО «Издательство "Экономика"», 2004 – 719 с. – С. 35.

и механизмам социально-экономического взаимодействия, интеграции, а в ряде случаев и помощи странам-партнерам;

во-вторых, учета современного этапа глобализации, сопровождаем быстрым ростом транснациональных корпораций, которые, с одной стороны, выходят из-под контроля национальных государств, а с другой, широко используют поддержку правительств тех стран, где находятся их головные офисы для обеспечения своих конкурентных преимуществ политическими, военными, идеологическими и иными средствами. С развитием ТНК, возрастает борьба между ними как за передел уже существующих рынков, так и за захват новых. Соответственно страны с транзитивной экономикой должны прилагать усилия как для поддержки своих ТНК, так и для контроля за тем, чтобы деятельность последних не шла в разрез с национальными интересами;

в-третьих, учета постоянной угрозы нелетального разрушения своих экономик путем использования информационного оружия, что требует объединения усилий стран участвующих в интеграционных группировках с целью противодействия названной угрозе.

Надо учитывать, что страны с транзитивной экономикой не являются экономическими лидерами и перед ними стоит цель стать сегодня таковыми. Для экономически развитых стран стоит цель удержать свое лидерство, причем удержать, по существу, любыми средствами. Это антагонистическое противоречие между транзитивными и развитыми рыночными экономиками существенно влияет на развитие международных политэкономических отношений. Страны лидеры пытаются скрывать свои цели за либеральными идеологическими лозунгами, не гнушаясь применять военную силу в случае такой необходимости. Сегодня существует понимание такого положения вещей у лидеров наиболее сильных транзитивных общества. Об этом свидетельствуют действия стран БРИК, создание интеграционных объединений в СНГ и т.д.

4.3. Особенности возникновение и функционирования Таможенного союза Беларуси, России и Казахстана

Таможенный союз Беларуси, России и Казахстана фактически начал функционировать с июля 2010 г. когда начал действовать Таможенный кодекс Таможенного союза. Решение о создании этого союза было институционально оформлено в договоре от 6 октября

2007 г. Целью организации Таможенного союза Беларуси, России и Казахстана было формирование Единой таможенной территории, состоящей из нескольких государств, между которыми отменяются все таможенные пошлины на реализуемую продукцию между ними. В пределах стран таможенного союза действуют единый таможенный тариф и единые требования, стандарты по регулированию торговых отношений с другими странами³⁹¹.

Основные задачи Таможенного союза Беларуси, России и Казахстана были сформулированы следующим образом: создание единой таможенной территории в границах объединившихся стран; введение режима, не допускающего тарифных и нетарифных ограничений во взаимной торговле, за исключением случаев, оговоренных специальными нормативными актами; полная отмена таможенного контроля на внутренних границах стран-участниц; использование однотипных механизмов регулирования экономики и торговли, базирующихся на универсальных рыночных принципах хозяйствования и гармонизированном экономическом законодательстве; функционирование единых органов управления таможенного союза. При этом по внешней границе в торговых отношениях со странами, не входящими в таможенный союз, предполагается: применение общего таможенного тарифа; использование единых мер нетарифного регулирования; проведение единой таможенной политики и применение единых таможенных режимов.

Значительное положительное влияние на повышение конкурентоспособности стран-участниц Таможенного союза Беларуси, России и Казахстана оказывает наличие единого таможенного пространства, в числе которых особое значение имеет единый таможенный тариф. Целями последнего, как следует из программных документов, являются: рационализация товарной структуры ввоза товаров на единую таможенную территорию государств-участниц таможенного союза; поддержание рационального соотношения вывоза и ввоза товаров на единой таможенной территории Беларуси, России и Казахстана; создание условий для прогрессивных изменений в структуре производства и потребления товаров в таможенном союзе;

³⁹¹ Таможенный союз – Россия, Белоруссия, Казахстан [Электронный ресурс] // МСЦ «Альянс». – Режим доступа: <http://www.msc-alyans.ru/tamozhennii-soyuz-evrazes.html>. – Дата доступа: 05.09.2014.

защита экономики таможенного союза от неблагоприятного воздействия иностранной конкуренции; обеспечение условий для эффективной интеграции таможенного союза в мировую экономику^{392, 393}.

Таким образом, стратегической целью Таможенного союза Беларуси, России и Казахстана являлось усиление конкурентоспособности стран-участниц за счет согласованной мягкой протекционистской политики, основанной на системном использовании мер тарифного и нетарифного регулирования внешней торговли. Наши страны с самого начала не скрывали этого, что подтверждается всеми его участниками. В качестве положительных сторон положительные стороны Таможенного союза выделяют: снижение расходов на создание, переработку, перемещение, транспортировку товаров в пределах территории Таможенного союза; уменьшение временных и финансовых затрат, связанных с административными ограничениями и барьерами; сокращение количества таможенных процедур, которые необходимо проходить для ввоза товаров из третьих стран; открытие новых рынков сбыта; упрощение таможенного законодательства в силу его унификации.

По мере реализации вышеназванной стратегической цели страны-участницы Таможенного союза Беларуси, России и Казахстана, постепенно начинают получать и другие производные эффекты интеграции, которые подразделяются на положительные: расширение внутреннего рынка и возрастание конкурентного давления на отрасли в рамках Таможенного союза; и отрицательные: перераспределение ресурсов между странами, формирующими союз^{394, 395}. Таким обра-

³⁹² О едином нетарифном регулировании таможенного союза Республики Беларусь, Республики Казахстан и Российской Федерации [Электронный ресурс]: Решение Комиссии Таможенного союза от 27 ноября 2009 г. № 132 // Официальный сайт Евразийской экономической комиссии. – Режим доступа: <http://www.tsouz.ru/eek/Pages>. – Дата доступа: 05.08.2014.

³⁹³ О едином нетарифном регулировании таможенного союза Республики Беларусь, Республики Казахстан и Российской Федерации [Электронный ресурс]: Решение Межгосударственного Совета ЕврАзЭС (Высшего органа Таможенного союза) от 27 ноября 2009 г. № 19, с изм. и доп. Решение Коллегии Евразийской экономической комиссии от 16 августа 2012 г. № 134 // Таможенное законодательство. Национальный правовой Интернет-портал Республики Беларусь. – Режим доступа: <http://www.pravo.by/main.aspx.guid=4661>. – Дата доступа: 02.09.2014.

³⁹⁴ О едином нетарифном регулировании таможенного союза Республики Беларусь, Республики Казахстан и Российской Федерации [Электронный ресурс]:

зом, общее влияние таможенного союза на конкурентоспособность экономики стран, в него входящих, может быть определено путем сопоставления всех этих эффектов на основе критерия Калдора-Хикса.

За период 2010-2013 гг. и 1-2 квартал 2014 г. страны-участницы Таможенного союза Беларуси, России и Казахстана продемонстрировали устойчивые темпы роста ВВП.

После вступления Беларуси в Таможенный союз Беларуси, России и Казахстана объем ВВП в 2011 г. возрос в текущих ценах на 5,5% к уровню 2010 г., что говорит о положительной тенденции. По итогам 2012 г. ВВП составил в текущих ценах 367,2 трлн. бел. руб. и увеличился по сравнению с январем-сентябром 2011 г. на 1,7% в сопоставимых ценах.

Существенное влияние на формирование темпа роста ВВП в рассматриваемом периоде по сравнению с аналогичным периодом 2011 г. оказали значительные темпы роста в сфере производства – обрабатывающая промышленность (108,9%), а в сфере услуг – розничная торговля (111,8%). В последующем в 2013 г. в экономике Республики Беларусь наблюдались негативные тенденции, связанные с восстановлением после кризиса 2011 г. В частности, реальный ВВП, по итогам 11 месяцев 2013 г., вырос только на 0,9%. Валовой внутренний продукт Беларуси за январь-май текущего года увеличился на 1,5% по сравнению с аналогичным периодом 2013 г.

Следовательно, можно сделать вывод, что после вступления Республики Беларусь в Таможенный союз Беларуси, России и Казахстана произошел рост ВВП, однако после 2011 г. наблюдался ее спад, что говорит о негативной тенденции в динамике конкурентоспособности экономики Республики Беларусь. Похожие тенденции наблюдаются и в Казахстане. После вступления ее в союз,

Решение Комиссии Таможенного союза от 27 ноября 2009 г. № 132 // Официальный сайт Евразийской экономической комиссии. – Режим доступа: <http://www.tsouz.ru/eek/Pages>. – Дата доступа: 05.08.2014.

³⁹⁵ О едином нетарифном регулировании таможенного союза Республики Беларусь, Республики Казахстан и Российской Федерации [Электронный ресурс]: Решение Межгосударственного Совета ЕврАзЭС (Высшего органа Таможенного союза) от 27 ноября 2009 г. № 19, с изм. и доп. Решение Коллегии Евразийской экономической комиссии от 16 августа 2012 г. № 134 // Таможенное законодательство. Национальный правовой Интернет-портал Республики Беларусь. – Режим доступа: <http://www.pravo.by/main.aspx.guid=4661>. – Дата доступа: 02.09.2014.

ВВП увеличился на 7,7% по сравнению с 2009 г., однако потом тенденции роста ВВП начали снижаться и к 2014 г. составили 4% по сравнению с предыдущим годом. Что касается Российской Федерации, то за первые 3 г. нахождения в таможенном союзе ее темпы роста ВВП составили 4%, однако после 2013 г. произошел спад темпов роста ВВП до 1,3%. В итоге, в 2014 г. темпы роста ВВП снизились до 0,8%, что говорит об отрицательной динамике ВВП.

Таблица 4.1

Показатели темпов роста ВВП страны-участницы Таможенного союза Беларуси, России и Казахстана (в % к предыдущему году)^{396, 397, 398}

Год	Период	Беларусь	Казахстан	Россия
2010	Январь-декабрь	107,7	107,3	104,4
2011	Январь-декабрь	105,5	107,5	104,3
2012	Январь-декабрь (год)	101,7	105	103,4
2013	Январь-декабрь(год)	100,9	106	101,3
2014	Январь-май	101,5	104	100,8

В целом по всем странам, входящих в таможенный союз можно отметить, что среди стран Таможенного союза по темпам развития ВВП Казахстан находится на лидирующей позиции. Основным фактором роста экономики трех государств стал взаимный товарооборот внутри таможенного пространства. Во всех трех странах отмечается рост производства промышленной продукции: в Казахстане – на 10%, в России – на 8,2% и в Беларуси – на 11,32%. Объем роз-

³⁹⁶ Об итогах и перспективах социально-экономического развития государств – членов Таможенного союза и Единого экономического пространства и мерах, предпринимаемых государствами – членами Таможенного союза и Единого экономического пространства в области макроэкономической политики: годовой доклад. – Москва, 2014. – 57 с.

³⁹⁷ Социально-экономическое положение государств – членов Таможенного союза и Единого экономического пространства в январе-декабре 2013 года: статистический бюллетень, Евразийская экономическая комиссия. – Москва, 2014. – 116 с.

³⁹⁸ Официальные данные национальных статистических органов, министерств финансов и национальных (центрального) банков государств – членов ТС и ЕЭП [Электронный ресурс] // Официальный сайт Евразийской экономической комиссии. – Режим доступа: <http://www.tsouz.ru/eek/Pages>. – Дата доступа: 05.08.2014.

ничной торговли участников: в Беларуси возрос на 19,6%, в Казахстане – на 12,3%, в России – на 10,3%. Также в 2010 г. в странах Таможенного союза отмечается увеличение реальных денежных доходов населения: в Беларуси – на 13,2%, в Казахстане и России на 4,3% и 6,3% соответственно. ВВП на душу населения в Казахстане составил 9 тыс. долл. США, в России – 10,3 тыс. долл. США, в Беларуси – 5,8 тыс. долл. США. В первые годы создания Таможенного союза у всех стран наблюдалась положительная динамика темпов роста ВВП, но к 2014 г. она была снижена. Доля в мировом ВВП стран Таможенного союза в среднем за 4 г. составляет 3,7%, а именно: Россия – 3,297%; Казахстан – 0,257%, Беларусь – 0,17%^{399,400}.

Вместе с тем, по нашему мнению, снижение темпов роста ВВП стран-участниц Таможенного союза Беларуси, России и Казахстана во многом предопределяется внешними, по отношению к этому союзу, факторами. Прежде всего – это сползание стран ЕС, Северной Америки и Японии в полосу экономической стагнации. Можно с высокой степенью уверенности предположить, что в случае отсутствия Таможенного союза Беларуси, России и Казахстана наши страны в большей степени пострадали бы от последствий глобальной экономической рецессии. В пользу правильности такого предположения свидетельствуют и данные об объеме инвестиций, поступивших в экономику государства-членов Таможенного союза Беларуси, России и Казахстана.

Из табл. 4.2 «Объем инвестиций, поступивших в Республику Беларусь от стран-участниц Таможенного союза Беларуси, России и Казахстана за 2012-2013 гг.», табл. 4.3 «Объем инвестиций, поступивших в Казахстан от стран-участниц Таможенного союза Беларуси, России и Казахстана за 2012-2013 гг.», табл.4.4 «Объем инвестиций, поступивших в Россию от стран-участниц Таможенного союза

³⁹⁹ Об итогах и перспективах социально-экономического развития государств – членов Таможенного союза и Единого экономического пространства и мерах, предпринимаемых государствами – членами Таможенного союза и Единого экономического пространства в области макроэкономической политики: годовой доклад. – Москва, 2014. – 57 с.

⁴⁰⁰ Официальные данные национальных статистических органов, министерств финансов и национальных (центрального) банков государств – членов ТС и ЕЭП [Электронный ресурс] // Официальный сайт Евразийской экономической комиссии. – Режим доступа: <http://www.tsouz.ru/eek/Pages>. – Дата доступа: 05.08.2014.

Беларуси, России и Казахстана за 2012- 2013 гг.» видна динамика инвестиций, поступивших в экономику стран-участниц Таможенного союза Беларуси, России и Казахстана за 2012- 2013 гг.

Таблица 4.2

Объем инвестиций, поступивших в Республику Беларусь от стран-участниц Таможенного союза Беларуси, России и Казахстана за 2012-2013 гг.⁴⁰¹

Инвестиции из государств-членов Таможенного союза	2012г.				2013г.			
	Всего		В том числе прямые инвестиции		Всего		В том числе прямые инвестиции	
	Млн, долл. США	В % к ВВП	Млн, долл. США	В % к ВВП	Млн, долл. США	В % к ВВП	Млн, долл. США	В % к ВВП
	6 693,8	10,5	5037,6	7,9	7 283,6	10,2	5 817,4	8,1
Из Казахстана	2,7	0,004	2,5	0,004	2,4	0,003	1,7	0,002
Из России	6 691,1	10,5	5 035,1	7,9	7 281,2	10,1	5 815,7	8,1

Итак, как видно из табл. 4.2, приток инвестиций в экономику Республики Беларусь от членов Таможенного союза и Единого экономического пространства в 2013 г. составил 7 283,6 млн. долл. США (10,2% ВВП), то есть 48,5% всего притока иностранных инвестиций из-за рубежа за рассматриваемый период. Из России инвестиций поступило на сумму 7 281,2 млн. долл. США, из Казахстана – 2,4 млн. долл. США, в том числе прямых инвестиций из России – 5 815,7 млн. долл. США, а из Казахстана – 1,7 млн. долл. США. Можно сделать вывод, что основной приток инвестиций поступает к нам из России и основная часть в форме прямых инвестиций. Для сравнения: за аналогичный период 2012 г. приток инвестиций в Республику Беларусь равнялся всего 6 693,8 млн. долл. США, полу-

⁴⁰¹ Официальные данные национальных статистических органов, министерств финансов и национальных (центрального) банков государств – членов ТС и ЕЭП // Электронный ресурс: Официальный сайт Евразийской экономической комиссии. – Режим доступа: <http://www.tsouz.ru/eeek/Pages>. – Дата доступа: 05.08.2014.

ченных от всех стран Таможенного союза. Следовательно, можно говорить о положительной динамике роста объемов инвестиций в нашу страну.

Таблица 4.3

Объем инвестиций, поступивших в Казахстан от стран-участниц Таможенного союза Беларуси, России и Казахстана за 2012-2013 гг.⁴⁰²

Инвестиции из государств-членов Таможенного союза	2012 г.				2013 г.			
	Всего		В том числе прямые инвестиции		Всего		В том числе прямые инвестиции	
	Млн, долл. США	В % к ВВП	Млн, долл. США	В % к ВВП	Млн, долл. США	В % к ВВП	Млн, долл. США	В % к ВВП
	14 312,3	7	527,8	0,3	2 247,8	1	176,6	0,1
Из Беларуси	388	0,2	122,5	0,1	164,6	0,1	136,7	0,1
Из России	13 924,3	6,8	405,3	0,2	2 083,2	0,9	39,7	0,01

Республика Казахстан, как видно из табл. 4.3, в 2012 г. получила значительные инвестиции из стран-участниц Таможенного союза Беларуси, России и Казахстана, который составил 14 312,3 млн. долл. США. В том числе, инвестиций из Республики Беларусь было получено 388 млн. долл. США, а так же из Российской Федерации – 13 924,3 млн. долл. США.

Однако в 2013 г. они гораздо снизились и составили 2 247,8 млн. долл. США, в том числе от Российской Федерации – 164,6 млн. долл. США, и от Республики Беларусь до 164,6 млн. долл. США. Таким образом, в Казахстане в 2013 г. по сравнению с 2012 г. наблюдалась отрицательная динамика инвестиций от стран Таможенного союза.

⁴⁰² Официальные данные национальных статистических органов, министерств финансов и национальных (центрального) банков государств – членов ТС и ЕЭП [Электронный ресурс] // Официальный сайт Евразийской экономической комиссии. – Режим доступа: <http://www.tsouz.ru/eek/Pages>. – Дата доступа: 05.08.2014.

В России, как видно из табл. 4.4, наблюдается отрицательная динамика роста объемов инвестиций. В 2012 г. объем инвестиций полученных от стран Таможенного союза составил 9 510,6 млн. долл. США (0,5% ВВП) и только 90,6 млн. долл. США из них являются прямые, в том числе от Беларуси – 7 101,5 млн. долл. США, а так же от Казахстана – 2 409,1 млн. долл. США.

Таблица 4.4

Объем инвестиций, поступивших в Россию от стран-участниц Таможенного союза Беларуси, России и Казахстана за 2012-2013 гг.⁴⁰³

Инвестиции из государств членов Таможенного союза	2012 г.				2013 г.			
	Всего		В том числе прямые инвестиции		Всего		В том числе прямые инвестиции	
	Млн, долл. США	В % к ВВП	Млн, долл. США	В % к ВВП	Млн, долл. США	В % к ВВП	Млн, долл. США	В % к ВВП
	9 510,6	0,5	90,6	0,005	5 474,2	0,3	43,9	0,002
Из Беларуси	7 101,5	0,4	70,3	0,004	3 391,0	0,2	4,2	0,0002
Из Казахстан	2 409,1	0,1	20,3	0,001	2 083,2	0,1	39,7	8,1

В 2013 г. эти показатели уменьшились почти в два раза и составили 5 474,2 млн. долл. США (0,3% ВВП) инвестиций, полученных от стран Таможенного союза, в том числе из Беларуси – 3 391,0 млн. долл. США, а из Казахстана – 2 083,2 млн. долл. США. Итак, объемы инвестиций, поступающих в Российскую Федерацию относительно не велики, а основная часть притока инвестиций идет от Республики Беларусь в портфельной форме.

⁴⁰³ Официальные данные национальных статистических органов, министерств финансов и национальных (центрального) банков государств – членов ТС и ЕЭП [Электронный ресурс] // Официальный сайт Евразийской экономической комиссии. – Режим доступа: <http://www.tsouz.ru/eeek/Pages>. – Дата доступа: 05.08.2014.

Таблица 4.5

Изменение внешнего долга стран-участниц Таможенного союза Беларуси, России и Казахстана за 2010- 2014 гг. (млрд. долл. США)⁴⁰⁴

	2010 г.	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.
Беларусь	28,4	34,0	33,8	37,01	40,6
Казахстан	118,2	125,4	136,9	131,3	151,3
Россия	489,9	538,9	636,4	558,3	728,8

При этом видно, что среди стран-участниц Таможенного союза Беларуси, России и Казахстана лидирующее место по наибольшим поступлениям объемов инвестиций занимает Республика Беларусь, которая одна сумела продемонстрировать положительную динамику названных инвестиций в 2013 г. При этом основная часть инвестиций в Беларусь поступает в форме прямых инвестиций. В Казахстан и Россию инвестиции, поступающие из стран-участниц Таможенного союза Беларуси, России и Казахстана относительно не велики по сравнению с их ВВП и в 2013г. имели значительную отрицательную динамику.

Таблица 4.6

Изменение численности стран-участниц Таможенного союза Беларуси, России и Казахстана за 2010- 2014 гг. (млн. чел)⁴⁰⁵

	2010 г.	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.
Беларусь	9,5	9,5	9,5	9,5	9,5
Казахстан	16,2	16,4	16,7	16,9	17,3
Россия	142,8	142,9	143,1	143,3	142,7
Таможенный союз	168,5	168,8	169,3	169,7	169,5

Для всех стран-участниц Таможенного союза Беларуси, России и Казахстана в период 2010-2014 г. наблюдается рост внешнего долга. В рамках Таможенного союза Беларуси, России и Казахстана

⁴⁰⁴ Официальные данные национальных статистических органов, министерств финансов и национальных (центрального) банков государств – членов ТС и ЕЭП [Электронный ресурс] // Официальный сайт Евразийской экономической комиссии. – Режим доступа: <http://www.tsouz.ru/eeek/Pages>. – Дата доступа: 05.08.2014.

⁴⁰⁵ Официальные данные национальных статистических органов, министерств финансов и национальных (центрального) банков государств – членов ТС и ЕЭП [Электронный ресурс] // Официальный сайт Евразийской экономической комиссии. – Режим доступа: <http://www.tsouz.ru/eeek/Pages>. – Дата доступа: 05.08.2014.

отрицательная динамика численности населения в Беларуси и России компенсируется за счет Казахстана.

Анализ приведенных выше макроэкономических показателей позволяет сделать вывод, что в рамках Таможенного союза Беларуси, России и Казахстана созданы благоприятные условия для роста конкурентных преимуществ всех стран-участниц. В отличие от Европейского Союза и НАФТА Таможенного союза Беларуси, России и Казахстана демонстрирует более высокие темпы экономического роста и становится привлекательным для многих стран на территории СНГ.

При этом в рамках Таможенного союза ставится задача проведения технологической и институциональной модернизации национальных экономик, что в условиях возрастания глобальной конкуренции возможно только объединившись. В связи с этим происходит быстрое развитие Таможенного союза и формирование на его основе единого экономического пространства, которое открывает возможности для свободного перемещения факторов производства и результатов труда (продуктов и услуг). Дополнительный импульс для развития торговых отношений между государствами также способствует постепенное снижение нетарифных барьеров между странами.

4.4. Специфика расширения Таможенного союза Беларуси, России и Казахстана как фактора повышения экономической конкурентоспособности стран-участниц

В настоящее время интеграционные процессы в СНГ перешли на более высокую ступень. Таможенный союз Беларуси, России и Казахстана, постепенно трансформировался в ЕАЭС, попутно включив в себя Армению и Киргизию. Наряду с очевидными экономическими преимуществами такого расширения (увеличение рынков сырья, комплектующих и готовой продукции), повышение финансовой устойчивости стран-участниц (в частности за счет создания дополнительных стабилизирующих надгосударственных финансовых институтов) и т.д. перед интеграционным объединением возникает ряд новых вызовов. К последним можно отнести серьезные различия между странами-участницами в научно-технологическом, экономическом и рыночно-институциональном и культурно-цивилизационном развитии. Конечно, как мы уже отмечали ранее, плюсов от интеграции больше чем минусов, но закрывать глаза на последние – это значит делать проблемы политико-экономические

латентными, т.е. плохо контролируемые. Поэтому, по нашему мнению, когда речь идет о расширении таможенного союза как фактора повышения экономической конкурентоспособности стран-участниц необходимо учитывать и положительные и отрицательные тенденции.

Исходя из такого подхода все факторы повышения экономической конкурентоспособности стран-участниц таможенного союза, связанные с его расширением, могут быть условно разделены на две основных группы:

1. снижающие социальные, политические и экономические риски (внешние шоки), возникающие в результате усиления глобальной политэкономической нестабильности, расширения феномена глобальных финансов и растущего применения на международной арене информационного оружия как способа разрушения экономик стран-конкурентов;

2. повышающие технологический, социальный, экономический, институциональный, культурный потенциалы и увеличивающие внутреннее потребление, которые выступают объективной базой роста конкурентоспособности стран-участниц.

Постановка на первое место среди факторов повышения экономической конкурентоспособности стран-участниц таможенного союза тех факторов, которые способствуют снижению внешних шоков вполне закономерно в начале XXI в., когда взаимозависимость стран и регионов достигла своего исторического максимума, а конфликтность в международных отношениях продолжает возрастать. Э. Ласло отмечает, что «конфликты создают неустойчивость и напряжение в структуре международных отношений»⁴⁰⁶. В современных условиях под воздействием ускорения НТП (в том числе и в сфере общественно-функциональных инноваций) социальное время сжимается, а нестабильность социальной и культурной сфер (во многом как результат событий 1968 г.) в странах золотого миллиарда постоянно подогревается нарастанием в них классовых противоречий и усилением классовой борьбы. То, что эта борьба в ЕС часто принимает форму этнических или региональных противоречий, только усложняет понимание этого процесса, препятствует

⁴⁰⁶ Ласло, Э. Глобальная бифуркация: время принимать решения // Куда движется век глобализации? / Э. Ласло; под ред. А.Н.Чумакова, Л.Е. Гринина. – Волгоград: Учитель, 2014. – С. 9.

разработке действенных инструментов смягчения этих противоречий. Г. В. Плеханов писал: «Интересы различных классов не всегда противоположны. Но для возникновения классового антагонизма достаточно простого различия интересов... А иногда для возникновения классовой борьбы не нужно имущественного неравенства, а достаточно различия местных интересов»⁴⁰⁷.

Стремясь смягчить внутренние противоречия и переложить на другие страны затраты на проведение социальной политики в странах золотого миллиарда их руководство, политические и финансовые элиты усиливают свое политическое, военное и идеологическое давление на остальные страны. Да и между странами золотого миллиарда усиливаются политико-экономические противоречия. Как результат возникло новое мироустройство. Я. С. Яскевич пишет по этому поводу: «Противоречивая и конфликтная модель современного социально политического развития постулирует сегодня формирование нового мироустройства, ориентированного на моральный императив, спецификацию новой риск-стратегии национальных государств, признание современного общества «позднего модерна» обществом риска и трактовкой риска как положительного феномена, понимание рискогенности современности, для которой характерны неопределенность и увеличивающийся индетерминизм социальных структур и социальных агентов»⁴⁰⁸. Поэтому Таможенный союз Беларуси, России и Казахстана, ЕАЭС (и сейчас и по мере их расширения) во многом направлены на нейтрализацию геополитических рисков с такими их угрожающими компонентами и последствиями, как риск завоевания государства, риск распада государства под воздействием внешних шок-ов и риск снижения суверенитета государства как его способности отстаивать свои интересы на международной арене, запуская механизмы внутреннего риска^{409, 410}. Глобальная политическая и соци-

⁴⁰⁷ Плеханов, Г. В. Первые фазы учения о классовой борьбе / Г. В. Плеханов // Избранные философские произведения. – М., 1956. – Т.2. – С. 480-481.

⁴⁰⁸ Яскевич, Я. С. Национальные интересы согласие и толерантность: Пространство Евразийской интеграции / Я. С. Яскевич // Вестник Белорусского государственного экономического университета. Научно-практический журнал. – 2015. – №1. – С.7.

⁴⁰⁹ Глушенко, В. В. Теория государства и права: системно-управленческий подход / В. В. Глушенко. – Железнодорожный: Крылья, 2000. – С. 24.

ально-экономическая нестабильность также усиливается переходом экономически развитых стран к более высокому технологическому укладу, что сопровождается хроническим институциональным кризисом классического капитализма. Это проистекает из того, что «когда сложные открытые системы достигают критической нестабильности, для них наступает момент истины: они либо трансформируются, либо разрушаются»⁴¹¹. Таким образом, для современного западного общества, прежде всего общества потребления, наступил момент истины – исчезнуть с мировой арены или радикально трансформироваться. При любом варианте событий это усилит глобальную неопределенность.

Насколько успешными будут усилия стран-участниц таможенного союза по минимизации социально-экономического ущерба, возникающего как результата внешнего недружественного воздействия со стороны других стран, настолько будет возрастать и экономическая конкурентоспособность стран-участниц таможенного союза. При этом, чем больше стран (со схожими институциональными матрицами) войдут в таможенный союз, чем более оптимальные формы и механизмы проведения интеграции на постсоветском пространстве будут найдены и соответственно, чем выше будет уровень межгосударственного экономического сотрудничества в институциональных, социальных и технологических сферах, тем большее положительное влияние будет оказывать названная интеграция на экономическую конкурентоспособность стран-участниц.

Можно однозначно утверждать, что не смотря на то, что «в связи с бурным ростом других государств “однополярный момент” закончился и эпоха Pax-Americana – эра американского доминирования в мировой политике, которая началась в 1945 г. – стремительно движется к своему завершению»⁴¹² – это никак положительно

⁴¹⁰ Яскевич, Я. С. Национальные интересы согласие и толерантность: Пространство Евразийской интеграции / Я. С. Яскевич // Вестник Белорусского государственного экономического университета. Научно-практический журнал. – 2015. – №1. – С.7-8.

⁴¹¹ Ласло, Э. Глобальная бифуркация: время принимать решения // Куда движется век глобализации? / Э. Ласло; под ред. А. Н.Чумакова, Л. Е. Гринина. – Волгоград: Учитель, 2014. – С.11.

⁴¹² Global Trends 2030: Alternative Worlds [Electronic resource] / A report of U.S. National Intelligence Council. – Mode of access: <http://public.intelligence.net/global-trends-2030/>. – Дата доступа: 20.10. 2014.

не повлияет на стабильность международных отношений. Напротив стремление со стороны США удержать за собой геоэкономическое лидерство, а со стороны других стран и межгосударственных объединений урвать себе «кусочек пирога побольше» только усилит геоэкономически и политико-экономические риски. В связи с чем значение создания и развития межгосударственных союзов на постсоветском пространстве становится жизненно важным не только для повышения экономической конкурентоспособности стран-участниц, но и для сохранения национального суверенитета, а возможно и физического выживания наших народов. В. Н. Шимов и Я. С. Яскевич по этому поводу отмечают, что «Евразийский экономический союз можно рассматривать как своего рода альтернативу модели однополярного мира с ее установкой на мировое господство и гегемонию, «новый порядок веков», модель «мира по-американски». Культурно-исторические, социально-политические, экономические, этно-религиозные отношения внутри страны являются важнейшими компонентами интеграционных процессов»⁴¹³. Нелинейная динамика многих глобальных процессов экономического и политического характера, функционирование мировых рынков капиталов и энергоносителей, мировой банковской системы, товаров и услуг обуславливают необходимость более внимательного изучения сценариев развития геополитических интеграционных процессов и рисков. При этом необходима рациональная оценка национальной экономики, построение долговременной экономической стратегии страны с учетом трендов мировой хозяйственной системы^{414, 415}.

Действие факторов повышения экономической конкурентоспособности стран-участниц таможенного союза, связанных с его рас-

⁴¹³ Яскевич, Я. С. Национальные интересы согласие и толерантность: Пространство Евразийской интеграции / Я. С. Яскевич // Вестник Белорусского государственного экономического университета. Научно-практический журнал. – 2015. – №1. – С.9.

⁴¹⁴ Шимов, В. Н. Экономика Беларуси: современное состояние и вектор перспективного развития / В. Н. Шимов // Социология. – 2014. – № 3, 7-16.

⁴¹⁵ Яскевич, Я. С. Национальные интересы согласие и толерантность: Пространство Евразийской интеграции / Я. С. Яскевич // Вестник Белорусского государственного экономического университета. Научно-практический журнал. – 2015. – №1. – С.9.

ширением, второй группы (повышающие технологический, социальный, экономический, институциональный, культурный потенциалы и увеличивающие внутреннее потребление, которые выступают объективной базой роста конкурентоспособности стран-участниц) неразрывно с действием вышеописанных факторов. Причем эта зависимость взаимна: чем успешнее преодолеваются внешние шоки, тем более благоприятные условия в стране для технологического, социального, экономического, институционального, культурного развития, роста ВВП и увеличения внутреннего потребления, в том числе и домашних хозяйств.

С другой стороны, чем выше технологический, социальный, экономический, институциональный и культурный уровень, чем больше темпы роста ВВП и потребления домашних хозяйств, тем устойчивее национальная экономика ко внешним шокам. Не случайно сегодня, как отмечает Я. С. Яскевич: «среди факторов, влияющих на оценку интеграционных процессов и рисков, выделяют материальные ресурсы (капитал, трудовые ресурсы, профессиональные навыки, культура управления, технологии, природные ресурсы); социально-политические факторы (социальная неоднородность, расслоение общества, распределение дохода, политическая система, внутренние конфликты, легитимность правящей элиты); политику правительства, (цели, финансовая политика, денежная политика, промышленная политика, политика занятости, торговая политика, инвестиционная политика, структурная политика, внешняя политика, политика доходов); международные факторы (геополитические, цены на нефть, цены на товары, валютные курсы, процентные ставки, инфляция, торговые тенденции)»^{416, 417}.

К факторам роста экономической конкурентоспособности стран-участниц таможенного союза, связанным с его расширением, за счет повышения технологического, социального, экономического, институционального, культурного потенциалов, увеличивающие внутреннее потребление и устойчивый рост ВВП, относится опти-

⁴¹⁶ Яскевич, Я. С. Национальные интересы согласие и толерантность: Пространство Евразийской интеграции / Я. С. Яскевич // Вестник Белорусского государственного экономического университета. Научно-практический журнал. – 2015. – №1. – С. 10.

⁴¹⁷ Страновой риск и методы его оценки [Электронный ресурс] / Международные банковские операции. – 2008. – № 2. – Режим доступа: http://www.reglament.net/bank/mbo/2008_2_article.htm. – Дата доступа: 20.10. 2014.

мизация форм и усиление межстранового сотрудничества в сферах: финансовой, научной, технологических обменов; продовольственной безопасности; промышленного производства.

Подробно опишем такой важнейший фактор, как скорейший переход к новейшему технологическому укладу, под которым нами будет пониматься хозяйственная система «с присутствием научно-технического ядра, возникшего на основе научно-технического прорыва, воплощенного в соответствующем типе индустрии со специфическими организационно-экономическими отношениями»⁴¹⁸. Переход к новейшему технологическому укладу для Республики Беларусь означает создание социально-научного сообщества, материальную базу которого создаст сверх индустриальная экономика. Отличительной особенностью перехода к этому этапу является быстрый рост роли общественных наук и общественно-функциональных инноваций в народном хозяйстве. При этом в экономической науке возникает необходимость (проистекающая из изменения предмета этой науки) создания новой экономической парадигмы. С. Ю. Глазьев по этому поводу писал: «В основу методологии новой парадигмы обществоведения должны лечь современные общесистемные представления о процессах развития. Согласно этим общесистемным представлениям развитие любой системы представляет собой неравномерный процесс, определяемый ее структурой»⁴¹⁹. Доктор экономических наук А. В. Барышева справедливо замечает по этому поводу: «Можно утверждать, что человек действительно движется к новой модели научного познания, которая представляет собой открытый, нелинейный, самоорганизующийся процесс. Опыт такого познания не просто представляет большой интерес для науки, но он жизненно необходим – это средство выхода ее из кризиса и завоевания новых высот»⁴²⁰. Далее она поясняет, что именно на этапе становления экономики знаний потребность пересмотра предмета

⁴¹⁸ Наумович, О. А. Становление высокотехнологического уклада в экономике Республики Беларусь: автореферат диссертации на соискание ученой степени кандидата экономических наук по специальности 08.00.01 – экономическая теория / О. А. Наумович. – Минск, БГЭУ, 2014 – С. 3.

⁴¹⁹ Глазьев, С. Ю. Закономерности социальной эволюции: вопросы методологии / С. Ю. Глазьев // Социологические исследования. 1996. – № 6. – С.50.

⁴²⁰ Барышева, А. В. Модернизация России с позиции новой парадигмы научного познания / А. В. Барышева. – М: ООО «ИПЦ “Маска”», 2012. – 340 с. – С.10.

экономической науки «превращается в настоящую необходимость... Стало очевидно, что научный анализ экономического, в том числе инновационного, развития не может опираться лишь на традиционные экономические процессы и предпосылки: финансирование, стимулирование спроса, рыночные методы регулирования инноваций, коммерциализацию знаний и прочее в отрыве от социокультурных, этических, психологических, духовных, политических факторов, вне контекста философского осмысления проблем. Стоимостные показатели, традиционно, в количественных терминах отражающие ход хозяйственной деятельности и движение макроэкономических величин, в преддверии общества, основанного на знаниях, не могли адекватно описать экономическое развитие страны и факторы, его определяющие»⁴²¹. А. В. Барышева вслед за Ж. Бодриаром подчеркивает, что «современная экономика, основанная на знаниях, это не продолжение тенденции мирового развития, а принципиально иное явление во всех отношениях, ведущее к кардинальному изменению коренных основ экономики и общества в целом, становлению новой парадигмы общественно-экономического развития и требующее новой парадигмы научного познания. Можно сказать, что это другой мир, другое общественное устройство, новая система отношений, иное сознание, иные принципы взаимодействия, иная протяженность времени, связанная с чрезвычайным динамизмом жизненного пространства»⁴²². Поскольку хозяйственная деятельность превращается в создания, распространения и использования знаний, то человечества мысль, идея стали не просто непосредственной производительной силой, но при необходимости и разрушительным оружием (информационное оружие), хоть и уступающим по мощности атомной бомбе, но в отличие от последней повсеместно используемым и поэтому куда более страшным. На фоне виртуализации экономики и расширения глобальных финансов проблема создания единого социально-научного сообщества в рамках СНГ как персонификации и социализации человеческого капитала как главной производительной силы сверхиндустриальной

⁴²¹ Барышева, А. В. Модернизация России с позиции новой парадигмы научного познания / А. В. Барышева. – М: ООО «ИПЦ “Маска”», 2012. – 340 с. – С.10-11.

⁴²² Барышева, А. В. Модернизация России с позиции новой парадигмы научного познания / А. В. Барышева. – М: ООО «ИПЦ “Маска”», 2012. – 340 с. – С.10-11.

экономики и как важнейшего фактора обеспечения устойчивости к внешним шокам и информационной агрессии становится важнейшим условием повышения экономической конкурентоспособности стран-участниц. При этом расширение таможенного союза становится как важной предпосылкой создания единого социально-научного сообщества стран-участниц, так и серьезным стимулом для расширения этого союза.

В последние двадцать лет значительно повысилась неустойчивость мировой экономики, что, прежде всего, связано с изменением в ней роли и функций финансов, а также значительное усиление глобальной финансовой неустойчивости. Причем в основе последней лежит «изменение природы и роли финансов: из обеспечивающих и обслуживающих экономику они стали доминирующими над экономикой, – отмечает М. А. Сажина. – Более того, работая преимущественно на себя, они действуют глобально. Оторванные от своего материального носителя, глобальные виртуальные финансы постоянно движутся, причем с очень высокой скоростью: за секунду миллиарды долларов, а за день триллионы долларов могут сменить своих собственников. В результате для виртуальных денег характерна постоянная смена субъекта собственности и размытость диффузия прав собственности. В следствие этого они потеряли такую характерную черту, как управляемость, выключились из процесса рыночного саморегулирования, усилили риски и придали экономике черты нестабильности»⁴²³. Современные глобальные финансы значительно нарушают действие рыночных законов в планетарном масштабе. Причем это нарушение намного больше, чем то нарушение, которое наблюдалось в период после Второй мировой войны от хозяйственной деятельности всех социалистических стран.

Гносеологическое осмысление новой роли финансов во многом затруднено (помимо того, что современные глобальные финансы – это принципиально новое явления в экономической истории) еще и тем, что на региональной и страновом уровне финансы в ряде случаев продолжают выполнять свои традиционные функции. Не понимание последнего может привести к достаточно парадоксальным и не обоснованным предложениям, как например у В. Н. Усоского,

⁴²³ Сажина, М. А. Природа современных финансов / М. А. Сажина // Экономические науки. – 2014 – № 9. – С. 32.

разделить всю национальную экономику исключительно по критерию отношения к финансам: на финансовый и не финансовый секторы. При таком подходе по существу ставится равенство между такими, существенно отличными сегодня явлениями как глобальные и национальные финансы.

Результатом деятельности глобальных финансов в условиях отсутствия действенных межстрановых институционально-финансовых фильтров (барьеров), защищающих национальные экономики от спекулятивных атак глобальной финансовой системы могут очень быстро разрушить национальный промышленный комплекс, сельское хозяйство и в целом сложившийся в данной стране уклад хозяйственной жизни. При этом «нарушаются не только сложившиеся макроэкономические пропорции, но и возникают новые диспропорции. Среди них: разрыв между инвестициями и сбережениями, появились страны с хроническим дефицитом и хроническим профицитом текущих статей платежного баланса, растет задолженность, учащаются и усиливаются финансовые кризисы»⁴²⁴. При этом основой глобальной финансовой неустойчивости является долларизация мировой экономики. В период золотого обеспечения доллара как основной резервной валюты это во много отражало политико-экономические реалии второй половины сороковых – начала семидесятых годов прошлого века, когда сразу после Второй мировой войны США производили 56% мирового промышленного и сельскохозяйственного производства и обладали примерно 70% мирового запаса золота.

После отказа от золотого обеспечения доллара США получили возможность «проводить фактически ничем не ограниченную эмиссию доллара, стимулировать внутренний спрос в стране, не обеспечивая его реальным ростом экономики. В конечном счете это привело к чрезмерному увеличению денежной массы резервной валюты и к снижению ее эффективности. В результате США сняли с себя и со своих банков всякие обязательства за эмитируемые ими доллары»⁴²⁵. Как результат, чтобы уменьшить свои финансовые риски все

⁴²⁴ Сажина, М. А. Природа современных финансов / М. А. Сажина // Экономические науки. – 2014 – № 9. – С. 32.

⁴²⁵ Сажина, М. А. Природа современных финансов / М. А. Сажина // Экономические науки. – 2014 – № 9. – С. 32.

страны – владельцы долларовых валютных резервов, помещали их на счета американских банков, а у последних возникла проблема как размещать эти лишние доллары, которые изначально не были востребованы американским рынком. «Банки пустились финансировать "пузыри" на фондовом рынке, раздавать дешевые ипотечные кредиты практически без всякого контроля за заемщиками, осуществлять льготное кредитование диктаторских режимов в мире. Но самое негативное следствие этих действий состоит в том, – справедливо отмечает М. А. Сажина, – что американские финансовые институты стали формировать международные "горячие деньги", которые начали кочевать по фондовым и валютным рынкам разных стран, усиливая их цикличность, ввергая в постоянные подъемы и кризисы»⁴²⁶.

Сегодня многие страны пытаются минимизировать зависимость своих экономик от горячих денег и глобальных финансов. По нашему мнению, важной целью расширения Таможенного союза Беларуси, России и Казахстана, а сегодня уже это не таможенный союз трех стран, а Евразийский экономический союз, должна стать ослабление негативного влияния на экономики стран-членов глобальных спекулятивных финансов, увеличение доверия домашних хозяйств и коммерческих организаций к национальной валюте. Как показывает динамика некоторых макроэкономических показателей стран Таможенного союза Беларуси, России и Казахстана за 2005-2013 гг. в Российской Федерации коэффициент монетизации наиболее высокий по сравнению с Республикой Беларусь и Республикой Казахстан, причем этот разрыв в рассматриваемый период значительно увеличился. Так, если в Российской Федерации в 2005 г. названный коэффициент составлял 25,07%, а в Республике Беларусь и Республике Казахстан соответственно 11,63% и 19,97%, то в 2013 г. коэффициент монетизации составил: в Российской Федерации 47,04%, в Республике Беларусь 12,27 %, а в Республике Казахстан 24,60%. При этом следует отметить, что, не смотря на то, что в России названный коэффициент самый высокий среди стран Евразийского экономического союза, уровень монетизации в ней также недостаточно высокий.

⁴²⁶ Сажина, М. А. Природа современных финансов / М. А. Сажина // Экономические науки. – 2014 – № 9. – С. 32.

Таблица 4.7

Динамика макроэкономических показателей стран Таможенного союза
Беларуси, России и Казахстана в 2005-2013 гг.⁴²⁷

Год	Макроэкономические показатели	Россия	Беларусь	Казахстан
2005	К монетизации, %	25,07	11,63	19,97
	Темп инфляции, %	10,91	8	7,87
	ВВП млрд. в нац. валюте	21 609,8	65 067,0	7 590 593,5
2009	К монетизации, %	35,34	14,09	31,37
	Темп инфляции, %	8,8	10,1	6,2
	ВВП млрд. в нац. валюте	38 807,2	137 442,0	17 007 647,0
2010	К монетизации, %	39,44	14,98	30,12
	Темп инфляции, %	8,78	9,9	7,8
	ВВП млрд. в нац. валюте	46 308,5	164 476,0	21 815 517,0
2013	К монетизации, %	47,04	12,27	24,60
	Темп инфляции, %	6,45	16,5	4,8
	ВВП млрд. в нац. валюте	66 755,30	636 784,00	35 275 153,3

Политэкономические и геоэкономические события 2014 г., приведшие к девальвации национальных валют Беларуси, России и Казахстана, не могли положительно повлиять на изменение коэффициента монетизации в этих странах. В целом такая ситуация «свидетельствует о низком уровне доверия субъектов экономики к национальной валюте»⁴²⁸.

Для существенного повышения коэффициента монетизации в странах Евразийского экономического союза, как важного фактора уменьшения рисков негативного влияния на экономики стран-членов глобальных спекулятивных финансов и увеличения доверия домашних хозяйств и коммерческих организаций к национальной валюте, следует рассматривать переход этих стран к общей и единой валюты. В последнее время об этом вновь заговорили на самом высоком уровне. Как заявил первый вице-премьер Российской Фе-

⁴²⁷ Гулиев, О. Ф. Влияние денежно-кредитной политики на макроэкономические показатели в странах Таможенного союза / О. Ф. Гулиев // Экономические науки. – 2014. – № 9 (118) – С. 134.

⁴²⁸ Гулиев, О. Ф. Влияние денежно-кредитной политики на макроэкономические показатели в странах Таможенного союза / О. Ф. Гулиев // Экономические науки. – 2014. – № 9 (118). – С. 134.

дерации И. Шувалов, создание единой валюты России, Беларуси и Казахстана произойдет через 5-10 лет. «Большая часть экспертов уверена, что создание новой валюты поможет защитить экономику стран Евразийского экономического союза»⁴²⁹. Премьер-министр Армении Т. Саркисян также считает, что создание наднациональной валюты в рамках Евразийского экономического союза экономически выгодно, в частности он отметил по этому поводу, что «это (*создание единой валюты – авторы моногр.*) должно стать следующим этапом интеграции в рамках организации, что вполне логично с точки зрения упрощения денежного обращения при трансферах»⁴³⁰. К новому финансово-экономическому пространству, инициатором которого в 2012 г. выступил Президент Республики Казахстан Н. Назарбаев, могут присоединиться Киргизия, Армения и Таджикистан. Предполагается создание наднационального мега-регулятора единой валюты – Евразийского центрбанка, который будет жестко подчиняться совету из президентов или премьеров государств ЕАЭС.⁴³¹

Основой создания и успешного функционирования единой валюты Беларуси, России, Казахстана и Армении будет российская экономика, которая «имеет в своем распоряжении третьи в мире международные резервы, более 500 миллиардов долларов, и ВВП порядка 2 триллионов. Поэтому с учетом профицитного бюджета и стремлением всех стран ТС добиться поставленной задачи, сформировать единую валютную зону будет достаточно просто. Более того, введение единой наднациональной расчетной единицы позволит странам ТС избавиться от долларовой зависимости, что в свою

⁴²⁹ Таможенный союз обзаведется собственной валютой [Электронный ресурс] // Независимая газета. – Режим доступа: http://www.ng.ru/economics/2014-07-28/100_altyn.html. – Дата доступа: 04.03.2015.

⁴³⁰ С 1 января 2015 года алтын станет единой валютой РФ, Казахстана и Беларуси [Электронный ресурс] // Новости Беларуси. – Режим доступа: <http://newsby.org/novosti/2014/12/20/text4578.htm>. – Дата доступа: 04.03.2015.

⁴³¹ С 1 января 2015 года алтын станет единой валютой РФ, Казахстана и Беларуси [Электронный ресурс] // Новости Беларуси. – Режим доступа: <http://newsby.org/novosti/2014/12/20/text4578.htm>. – Дата доступа: 04.03.2015.

очередь будет способствовать росту взаимной торговли, а также стимулировать общий рынок инвестиций»⁴³².

Вместе с тем для защиты национальной экономики стран входящих в ЕАЭС от спекулятивных атак глобальной финансовой системы не достаточно только создание единой валюты, требуется также формирование коллективных институционально-правовых механизмов минимизации рисков спекулятивных атак на внутренние финансовые рынки. Задача эта очень сложная и не может быть решена мгновенно, поскольку без участия в глобальных финансах невозможно динамичное развитие в современном мире и автаркия пагубна для любой экономики. С другой стороны свободный допуск на внутренний рынок спекулятивных глобальных финансов также пагубно скажется на экономической системе. Соответственно существует насущная необходимость кропотливой работы по определению меры и механизмов участия финансового рынка стран входящих в ЕАЭС в глобальных финансах.

При всей важности для развития национальной экономики финансовых ресурсов обеспечение продовольственной безопасности является более приоритетной проблемой. Понимание этого со стороны руководства стран, входящих в Таможенный союз, предопределило создание единого институционального механизма функционирования сельскохозяйственной экономики Беларуси, России и Казахстана. «Важнейший приоритет в формате их интеграционного объединения, – отмечает по этому поводу О. В. Сидоренко, – обеспечение коллективной продовольственной безопасности»⁴³³. В ближайшее время к названному механизму присоединится и Армения.

Как отмечают многие исследователи «важнейшей характеристикой продовольственной безопасности государств и интеграционных формирований является достигнутый уровень продовольственной независимости, измеряемый как отношение совокупного собственного производ-

⁴³² С 1 января 2015 года алтын станет единой валютой РФ, Казахстана и Беларуси [Электронный ресурс] // Новости Беларуси. – Режим доступа: <http://newsby.org/novosti/2014/12/20/text4578.htm>. – Дата доступа: 04.03.2015.

⁴³³ Сидоренко, О. В. Развитие зернопродуктового подкомплекса стран евразийского экономического союза в формате обеспечения коллективной продовольственной безопасности / О. В. Сидоренко // Национальные интересы: приоритеты и безопасность. – 2015. – № 1 (286). – С. 21.

ства к совокупному потреблению»⁴³⁴. Уровень продовольственной независимости стран ЕАЭС (за исключением Армении) показан в табл. 4.8 «Уровень продовольственной независимости Беларуси, России и Казахстана, в %».

Таблица 4.8

Уровень продовольственной независимости Беларуси, России и Казахстана, в %⁴³⁵

Вид продукции	Беларусь	Казахстан	Россия
Зерно	106	218	108
Сахар	94	6	86
Растительное масло	74	84	209
Картофель	100	99	98
Овощи	97	91	89
Плоды и ягоды	50	20	30
Мясо и мясопродукты	116	78	76
Молоко и молочные продукты	246	83	80
Яйца и яйцепродукты	130	93	98

При оценке приведенных в табл. 4.8 показателей необходимо принимать во внимание, что уровень продовольственной независимости Беларуси по зерну в ней фактически занижен, поскольку в качестве базы принималась урожайность зерновых и зернобобовых культур в 2013 г. Как известно, по причине неблагоприятных погодных условий в 2013 г. в Республике Беларусь было собрано 7,6 млн. тонн зерновых и зернобобовых культур, тогда как в 2011, 2012 и 2014 гг. соответственно 8,4, 9,2 и 9,4 млн. тонн. Наблюдаемая динамика производства зерновых и зернобобовых культур в Беларуси, России

⁴³⁴ Сидоренко, О. В. Развитие зернопродуктового подкомплекса стран евразийского экономического союза в формате обеспечения коллективной продовольственной безопасности / О. В. Сидоренко // Национальные интересы: приоритеты и безопасность. – 2015. – № 1 (286). – С. 22.

⁴³⁵ Сидоренко, О. В. Развитие зернопродуктового подкомплекса стран евразийского экономического союза в формате обеспечения коллективной продовольственной безопасности / О. В. Сидоренко // Национальные интересы: приоритеты и безопасность. – 2015. – № 1 (286). – С. 22.

и Казахстане показывает, что только в Республике Беларусь сумели превзойти валовый сбор по сравнению с 1990 г.

В целом по ЕАЭС по большинству продовольственной продукции уровень продовольственной безопасности значительно ниже необходимых 100%. В условиях применения экономических санкций против Российской Федерации и ее ответных мер эта проблема становится актуальной для всех стран входящих в ЕАЭС, поскольку неудовлетворенный спрос со стороны российских покупателей продовольственных товаров может и будет частично удовлетворяться за счет продовольственных рынков Беларуси и Казахстана. Последнее будет вызывать рост цен на продовольствие и в этих странах. С другой стороны введение санкций против Российской Федерации, актуализируя проблему продовольственной безопасности в странах ЕАЭС, выступает серьезным стимулом для модернизации сельскохозяйственного производства в Армении, Беларуси, России и Казахстане. При этом определенные преимущества имеет белорусский агропро-мышленный комплекс, который благодаря серьезной государственной поддержке сумел провести значительную модернизацию своей технической и технологической базы.

Таблица 4.9

Динамика производства зерновых и зернобобовых культур в Беларуси, России и Казахстане в 1990-2013 гг., млн. т⁴³⁶

Страна	1990	1995	2000	2005	2010	2011	2012	2013	2013 к 1990 г., в %
Беларусь	7,0	5,5	4,9	6,4	7,0	8,4	9,2	7,6	108,6
Казахстан	28,5	9,5	11,6	13,8	12,2	27,0	12,9	18,2	63,9
Россия	116,7	63,4	65,5	78,2	61,0	94,2	70,9	92,4	79,2

Роль и значение согласованной политика импортозамещения странами ЕАЭС в области сельскохозяйственной продукции для обеспечения их продовольственной безопасности сегодня трудно переоценить. При этом, как справедливо отмечает Т. П. Максимова:

⁴³⁶ Сидоренко, О. В. Развитие зернопродуктового подкомплекса стран евразийского экономического союза в формате обеспечения коллективной продовольственной безопасности / О. В. Сидоренко // Национальные интересы: приоритеты и безопасность. – 2015. – № 1 (286). – С. 22.

«импортозамещение в рамках национальных экономик традиционно решает двоякую роль: с одной стороны, расширяет предложение на внутреннем рынке продуктов питания. С другой стороны, постепенно вытесняет неконкурентоспособное внутреннее производство»⁴³⁷. В условиях санкционного противостояния руководство Российской Федерации вынуждено отказаться от иллюзий, что в рамках ВТО можно стратегически решить проблемы продовольственной безопасности, а отсюда возникает насущная необходимость «поиска внутренних механизмов решения данной проблемы в долгосрочной перспективе с тем, чтобы иметь “внутренний иммунитет” к любым внешнеполитическим и экономическим вызовам»⁴³⁸. В области решения проблемы продовольственной безопасности Российской Федерации без дальнейшей интеграции белорусско-российского аграрнопромышленных комплексов не возможно.

Как справедливо отмечает Т. П. Максимова, в современной экономической науке существует несколько основных моделей развития сельского хозяйства: «Во-первых, это автаркическая модель, характерная для экономических систем с преобладанием аграрного способа производства: чаще всего относится к “азиатскому” и феодальному способу производства. Во-вторых, это имперская модель: относится к первому-третьему технологическим укладам. В-третьих, динамическая модель, которую еще характеризуют как “зеленую революцию”. Данная модель составляет содержание четвертого-пятого технологических укладов в аграрной сфере экономики. В-четвертых, это инновационная модель в рамках формирующегося шестого технологического уклада, для которого характерно освоение современных биотехнологий, включая генноинженерные, производство экологически чистого продовольствия»⁴³⁹.

⁴³⁷ Максимова, Т. П. Сущностные аспекты проблемы продовольственного обеспечения Российской Федерации: теория и практика / Т. П. Максимова // Экономические науки. – 2014. – № 9(118). – С.41.

⁴³⁸ Максимова, Т. П. Сущностные аспекты проблемы продовольственного обеспечения Российской Федерации: теория и практика / Т. П. Максимова // Экономические науки. – 2014. – № 9(118). – С.41.

⁴³⁹ Максимова, Т. П. Сущностные аспекты проблемы продовольственного обеспечения Российской Федерации: теория и практика / Т. П. Максимова // Экономические науки. – 2014. – № 9(118). – С.41.

Роль ЕАЭС велика: во-первых, в решении проблемы обеспечения продовольственной безопасности стран, в него входящих, поскольку эти страны обладают различными абсолютными конкурентными преимуществами, а значит, их можно оптимально комбинировать, достигая при этом высокого уровня эффективности аграрного сектора. При продуманной и согласованной аграрной политике, включая значительную государственную поддержку производителей, в рамках ЕАЭС проблема продовольственной безопасности может быть лишена уже в ближайшие годы; во-вторых, в обеспечении на базе существующего АПК стран, входящих в ЕАЭС, развития сельского хозяйства по четвертой (инновационной) модели. Поскольку только такой сценарий развития аграрного комплекса ЕАЭС может обеспечить его высокую и устойчивую конкурентоспособность на внутреннем и внешних рынках.

Сегодня основной проблемой реализации инновационной модели развития сельского хозяйства в ЕАЭС является медленное инновационное развитие Армении, Беларуси, Казахстана и России. При этом наиболее критичным является то, что длительное время экономики России (самой большой экономики ЕАЭС) и Казахстана развивались по модели, ориентированной, главным образом, на экспорт природных ресурсов. В результате в этих странах длительное время прогрессирует голландская болезнь. В этом контексте запрет на экспорт высокотехнологических товаров в Россию из США и Европейского союза, приводящий к блокировке модели развития российской промышленности и сельского хозяйства «на основе заимствования зарубежных технологий, снижения уровня кооперации с иностранными производителями инновационных товаров»⁴⁴⁰, будет способствовать развитию политики импортозамещения и инновационному развитию страны. Е. А. Карова отмечает по этому поводу: «Условия внешнеэкономических санкций и переход к активному импортозамещению, по нашему мнению, должны стимулировать форсированное развитие наукоемких и высокотехнологических отраслей в потребительском секторе, а также модернизацию промышленно-

⁴⁴⁰ Карова, Е. А. Инновационное развитие России в условиях экономических санкций / Е. А. Карова // Экономические науки. – 2014. – № 9 (118). – С. 21.

сти, что в конечном итоге обеспечит переход от сырьевой ориентации российской экономики к инновационному пути развития»⁴⁴¹.

Статистика подтверждает возросшую инновационную активность российских и государственных коммерческих организаций. Так, в Российской Федерации после применения к ней экономических санкций «общий индекс инновационной активности вырос на 18%, а число новых стартапов повысилось на 15%. При этом существенно выросла активность государства: в мае-июне 2014 г. доля новых конкурсов в рамках действующих федеральных и региональных программ выросла примерно на 25%, а их общая сумма составила порядка 5 млрд. руб. Был отмечен рост числа новых проектов в областях, наиболее зависимых от западных технологий, где импортозамещение наиболее востребовано: биотехнологии (18%), фармацевтика (14%), сельское хозяйство (11%), микроэлектроника (17%). Наибольший прогресс наблюдался в сфере создания беспилотных средств и робототехники»⁴⁴².

Таким образом, правомерен вывод, что роль и значение расширения Таможенного союза Беларуси, России и Казахстана, превращения его в ЕАЭС, заключается как в усилении интеграции между странами-участницами как в традиционных сферах (наука и промышленность), так и в тех направлениях, которые длительное время развивались менее интенсивно (финансы, сельское хозяйство). Развитие интеграции позволяет странам участникам не только получать дополнительные синергетические экономические эффекты, но и способствует созданию общего политико-экономического пространства устойчивого к внешним вызовам и угрозам.

4.5. Экономически эффективные формы сотрудничества в сфере расширения Таможенного союза

В настоящее время в различного рода литературных источниках и в электронных СМИ происходит лавинообразный рост диаметрально противоположных суждений как о перспективах Таможенного союза и ЕАЭС, так и о том какие формы сотрудничества

⁴⁴¹ Карова Е.А. Инновационное развитие России в условиях экономических санкций / Е. А. Карова // Экономические науки. – 2014. – № 9 (118). – С. 21.

⁴⁴² Карова, Е. А. Инновационное развитие России в условиях экономических санкций / Е. А. Карова // Экономические науки. – 2014. – № 9 (118). – С. 22.

в рамках этих объединений экономически эффективны. В результате терминологической путаницы, отсутствия категориальной определенности в последние годы наблюдается увеличение отрыва практики интеграционных процессов в СНГ от их теоретического осмысления. По нашему мнению это происходит по причине недостаточного внимания к развитию методологических основ исследования названных процессов. В связи со сказанным, прежде чем перейти к разработке эффективных форм сотрудничества в сфере расширения Таможенного союза, проведем уточнение теоретико-методологических основ, которые позволят по-новому взглянуть на этот процесс, а также будут способствовать его категориальному описанию.

По нашему мнению типологизация экономических систем по критерию восприимчивость/невосприимчивость к тем или иным формам воздействия является излишни «прямолинейной», за счет чего вульгаризируется объект теоретического осмысления, а это непосредственно сказывается на качестве экономического моделирования. Профессор Колумбийского университета М. Вудфорд справедливо отмечает, что ему «не кажется, что на пути к более надежным экономическим рассуждениям следует отказаться от привычки экономистов использовать модели»⁴⁴³, но необходимо существенно повысить их качество, поскольку сегодня экономисты, как отмечает другой американец Д. Кей, слишком часто прибегают к некачественным моделям⁴⁴⁴. Ликвидировать гносеологический пробел в типологизации экономических систем по критерию их восприимчивости к внешнему воздействию можно за счет понятийного обогащения экономической теории категорией Ж. Бодрийяра «политический гистерезис». Но не будем забегать вперед и остановимся сначала на особенностях современной социально-философской гносеологии, которая, как известно, выступает методологической основой экономической науки.

Во второй половине прошлого века в науке произошла гносеологическая революция, связанная, прежде всего с именем И. Пригожина,

⁴⁴³ Вудфорд, М. Что не так с экономическими моделями (Ответ Джону Кэю) / М. Вудфорд // Вопросы экономики. – 2012. – № 5 – С.14.

⁴⁴⁴ WoodFord, V. What's Wrong With Economic Models? A Response to John Kay [Electronic resource]. – Mode of access: /ineteconomics.org / blog / inet/ michael-woodford-response-john-kay. – Дата доступа: 20.10. 2011.

который сумел, помимо всего прочего, поставить вопросы бытия и становления, свободы и необратимости, детерминизма и индетерминизма, хаоса и самоорганизации. Если до этого времени наука могла лишь объяснять тенденции деградации, то с развитием теории синергетики начали выявляться механизмы взаимодействий, которые обуславливают самоорганизацию сложных систем.

Традиционно теория систем представляет собой специфическую область теоретического исследования, связанную с разработкой методологических принципов исследования и конструирования сложноорганизованных объектов как систем разных типов. Основой любой системы является ее структура. Именно связь, целостность и обусловленная ими устойчивая структура – таковы отличительные признаки любой системы. Структура представляет собой не что иное, как совокупность: а) наиболее устойчивых, сущностных, регулярно повторяющихся отношений между ее элементами и б) самих этих элементов. Названные элементы могут входить и входят в ту или иную структуру в рамках одной системы не полностью. Кроме этого, в любой сложной системе наряду с устойчивыми, сущностными, регулярно повторяющимися (упорядоченными) отношениями присутствуют неустойчивые, несущностные, случайные, хаотические отношения.

Уровень эффективности (оптимальности) функционирования любой системы зависит от устойчивых отношений присутствующих в названной системе и от ее элементов и подсистем. Система по направленности своих действий может упрочивать свою жизнеспособность, не изменять ее или уменьшать (вплоть до гибели). Однако в любом случае ее схема связи будет неизменной – это сбор информации, переработка информации и реагирование на нее определенным действием. Чем сложнее система, тем сложнее ее схема связи.

Развитие системы представляет собой процесс необратимых качественных изменений, которые могут проявляться в трех формах: прогресс, регресс и нейтральное изменение. Именно в смене состояний, преемственности, в тенденции развития усматривается целостность развития. Важный признак развития – необратимость. Полностью обратимые процессы не дают развития.

Целостность процесса развития противоречива, она включает взаимодействия разнонаправленных и противоположных тенденций, одна из которых, как правило, преобладает (в целом же

направленность развития правомерно рассматривать как суммарный вектор взаимодействующих тенденций). Целостность проявляется как в самоорганизации процесса, так и в его самоуправлении, базирующемся на обратной связи. Прогресс и регресс в развитии неотделимы друг от друга и предполагают один другого.

Развитие носит многовариантный характер. В синергетике рождение структур связывается с открытостью, нелинейностью и неравновесностью систем. Под открытостью системы понимается ее способность обмениваться энергией и информацией с окружающей средой, т.е. вступать в определенные связи.

Названная система обязательно имеет зоны подпитки энергией окружающей среды, которые вызывают наращивание ее структурной неоднородности. В тоже время в системе непременно существуют зоны сброса энергии, которые ведут к сглаживанию в ней структурных неоднородностей. «Открытая система, – как справедливо отмечает В. В. Василькова, – способна (следуя принципу положительной обратной связи) усиливать внешние воздействия, находиться в постоянном изменении – флуктуации. Под флуктуациями понимаются случайные отклонения мгновенных значений величин от их средних значений (от состояния равновесия)»⁴⁴⁵. Присутствие флуктуаций – это свидетельство хаоса в системе на микроуровне. Если флуктуации сильны, то возникает необратимость развития, которая ведет либо к перестройке прежней системы, либо к ее гибели. Этот переломный момент развития, когда будущее не определено, описывается понятием точки бифуркации, под которыми традиционно понимаются «точки «разветвления» возможных путей эволюции системы»⁴⁴⁶. Область бифуркации характеризуется принципиальной непредсказуемостью, когда заранее неизвестно родится ли более упорядоченная структура или развитие системы станет хаотическим. Результат названного процесса будет определяться усилением или ослаблением неоднородности в системе, что в свою очередь обуславливается соотношением в рассматриваемый

⁴⁴⁵ Василькова, В. В. Порядок и хаос в развитии социальных систем (Синергетика и теория социальной самоорганизации) / В. В. Василькова. – Спб.: Изд-во «Лань», 1999. – с. 19.

⁴⁴⁶ Василькова, В. В. Порядок и хаос в развитии социальных систем (Синергетика и теория социальной самоорганизации) / В. В. Василькова. – Спб.: Изд-во «Лань», 1999. – с. 19

момент зон подпитки (источников) и сброса (стоков) энергии. И. Пригожин и Э. Стенгерс, характеризуя закономерности системной динамики, пишут: «Траектория, по которой эволюционирует система при изменении управляющего параметра, характеризуется чередованием устойчивых областей, где доминируют детерминистические законы, и неустойчивых областей вблизи точек бифуркации, где перед системой открывается возможность выбора одного или нескольких вариантов будущего»⁴⁴⁷. Потенциальная возможность спонтанного возникновения упорядоченных структур из хаотических процессов – это важнейшая предпосылка для самоорганизации систем. Исходя из сказанного, до недавнего времени выделялись два типа структур: диссипативные и нестационарные. Под диссипативными структурами понимаются структуры, возникающие в результате самоорганизации, обусловленной преобладанием стоков, которые определяют действие диссипативного (рассеивающего) фактора. Последние структуры стремятся к стационарному состоянию.

Диссипативные структуры, согласно синергетической парадигме, характеризуются следующими признаками: 1) они возникают при неравновесном состоянии системы как результат ее самоорганизации; 2) их возникновение вызвано случайной флуктуацией того или иного параметра развития системы; 3) они являются открытыми, т.е. формируются при обязательном постоянном энергообмене самоорганизующейся системы с внешней средой; 4) в основе их бытия лежит механизм обратных связей; 5) они реализуют кооперативные взаимодействия на микроуровне, от чего зависят микроскопические свойства этих структур, не редуцируемые вместе с тем к свойствам их элементов; 6) формирование диссипативных структур необратимо по отношению к течению времени⁴⁴⁸.

Нестационарные структуры – это ограниченные в определенных участках среды процессы, имеющие определенную форму и способные развиваться, трансформироваться в среде или же пере-

⁴⁴⁷ Пригожин, И. Порядок из хаоса / И. Пригожин, Э. Стенгерс. – М.: Прогресс, 1986. – с.227-228.

⁴⁴⁸ Можейко, М. А. Синергетика // Всемирная энциклопедия: Философия / Главн. науч. ред. и сост. А. А. Грицанов. – М.: АСТ: Харвест, Современный литератор, 2001. – С.932.

носиться в ней без изменения формы. Эти структуры возникают за счет активности нелинейных источников энергии.

Эволюция социальных структур может быть адекватно рассмотрена не как смена следующих состояний: достижение равновесия, дестабилизация, потеря равновесия и новое равновесие (В. Парето), а как самоподдерживающийся порядок внутри системы. Необходимость этого определяется ограниченностью ресурсов. Отметим, что идея развития общества как потери равновесия и возврата к нему принадлежит Г. Спенсеру, который сам пришел к пониманию ее теоретической несостоятельности, после ознакомления со вторым началом термодинамики, согласно которому высшее состояние равновесия системы – это ее смерть. Вместе с тем в экономической науке до настоящего времени господствует представление о том, что национальная экономика (сложная социально-экономическая система) развивается именно таким образом: достижение равновесия, дестабилизация, потеря равновесия и новое равновесие.

Для современной экономической наукой зачастую характерен недоучет влияния внешних, в том числе и неэкономических, факторов, действие которых может радикальным образом влиять (а в современном глобальном мире и влияет) на классическое протекание экономических циклов, зачастую быстро разрушая привычное течение хозяйственной жизни в обществе. При этом также не учитывается, во-первых, неоднозначность и противоречивость процессов происходящих в национальной экономике, во-вторых, социально-классовая борьба в современном обществе, которая хоть и является часто латентной, но от этого она не перестает в значительной степени влиять на реализацию социально-экономических интересов всех социальных групп и, в-третьих, что степень восприимчивость политико-экономических и социально-экономических систем может меняться в зависимости от длительности воздействия на нее.

По поводу последнего следует отметить, что это чисто методологическое соображение одновременно обладает значительным практическим потенциалом. Поскольку зависимость реакции той или иной социально-экономической системы (национальной экономики, населенного пункта, социального класса, трудового коллектива, домашнего хозяйства и т.д.) от длительности (и интенсивности) воздействия на нее будет различно в зависимости от ряда цивилизационных, культурных, морально-нравственных, идеологических и иных

факторов. Иначе говоря, полагать, что те или иные внешние по отношению к социально-экономической системе действия будут иметь некоторые желательные (для субъекта их осуществляющего или инициирующего) последствия, на основании того, что так было в каких-то других случаях и с другими социально-экономическими субъектами, в корне не верно.

Понимание этого позволяет нам выработать некоторые критерии того, какие из форм сотрудничества в сфере расширения Таможенного союза могут быть комплиментарными для стран-участниц. Иначе говоря, от каких из них можно ожидать положительный экономический эффект. Особенностью Евразийской социально-экономического пространства является наличие стран, в границах которых сосуществуют зоны некоммунальной и коммунальной материально-технологической среды (например: Беларусь, Украина). При этом если те или иные воздействия в формах не соответствующих институциональной матрице страны воздействия будут повторяться длительное время, то это будет вести к получению устойчивого результата прямо противоположного ожидаемому. Поэтому главным критерием допустимости тех или иных форм сотрудничества в сфере расширения евразийской интеграции будет выступать соответствие этих форм национальным институциональным матрицам. Следует отметить, что для наших дружественных стран характерны институциональные матрицы, опирающиеся на коммунальную материально-технологическую среду, что создает широкое поле для сотрудничества. Вместе с тем, поскольку названные матрицы в принципе не могут быть идентичны, как различна и структура наших национальных экономик, их геоэкономическое положение, то эти различия, в рамках глобальных цивилизационных общностей, позволяют находить все новые и новые точки для усиления экономической интеграции.

При этом необходимо учитывать, что любая интеграция и интернационализация порождает не только положительные, но и негативные последствия. На этом фоне возможно возникновение социальной напряженности. В этих условиях одной из главных задач социально-научных сообществ стран-участниц Таможенного союза и ЕАЭС является помощь государству, всем здоровым силам общества в стремлении избежать трансформации объективно возникающих социально-институциональных и психологических про-

тиворечий в региональные антагонистические конфликты, ведущие к расколу общества и усилению неоколониального влияния на эти государства США и других стран золотого миллиарда. Это требует расширение применения таких традиционных форм сотрудничества в сфере науки в контексте расширения Таможенного союза и ЕАЭС, как:

- проведение совместных научных фундаментальных исследований (с привлечением в них Российской Федерации, Казахстана и потенциальных участников ЕАЭС) для согласования экономических, политических и иных интересов стран участников этих интеграционных объединений путем нахождения оптимальных форм этой интеграции на теоретическом уровне;

- проведение совместных научно-технических исследований – как предпосылки экономической интернационализации хозяйственных субъектов стран-участниц и стран-потенциальных участников;

- организация круглых столов и активная пропаганда результатов совместных исследований в СМИ.

Все это будет способствовать экономии транзакционных издержек в процессе углубления экономического сотрудничества, в том числе, и при совместных НИОКР. При этом необходимо шире использовать такие некоммерческие формы интеграции для расширения технологических обменов, как: научно-технические публикации; проведение выставок, ярмарок, симпозиумов; обмен делегациями и встречи ученых и инженеров; миграция специалистов; обучение студентов и аспирантов; деятельность международных организаций по сотрудничеству в области наук и техники и др. Сегодня участие стран Таможенного союза и ЕАЭС в данной форме обмена недостаточное для успешной технологической модернизации национальных экономик.

С учетом вышесказанного, на наш взгляд, правомерен вывод о первичности форм проведения интеграции на постсоветском пространстве по отношению к стратегическим целям интеграции. Этот вывод только на первый взгляд кажется парадоксальным. Но стоит нам, например, вспомнить громогласные заявления Президента Казахстана Н. А. Назарбаева о том, что его страна в процессе интеграции ни в коем случае не поступится своим политическим суверенитетом, но при этом готова к тесному экономическому сближению, в том числе в рамках Таможенного союза Беларуси, России и Ка-

захстана, то становится очевидным явное противоречие. Ведь ограничение страны в реализации ею суверенной таможенно-тарифной политики, которое неизбежно вытекает из полноправного участия ею в таможенном союзе, напрямую связано с потерей ей части экономического и как следствие политического суверенитета. Вместе с тем форма подачи Н. А. Назарбаевым идеологической основы участия Казахстана в интеграционных процессах, которые неизбежно ведут к потере некоторых политико-экономических правомочий, позволяет снимать возможные социальные напряжения внутри страны, соответствует чаяниям казахского народа, который хочет жить социально-экономически лучше, ищет механизмы противодействия китайской экспансии в его направлении и т.д.

Можно утверждать, что именно формы осуществления межгосударственного экономического сотрудничества определяют институциональные, социальные и технологические параметры (границы) и возможные механизмы этого сотрудничества.

Как известно в современном мире глобальные финансы в значительной мере оторваны от процессов, происходящих в реальной экономике. Ж. Бодрийяр по этому поводу, в частности, писал: «Весьма любопытной чертой, связанной с крахом на Уолл-стрит в 1987 г., является неуверенность в том, имела ли на самом деле место настоящая катастрофа и ожидается ли таковая в будущем. Правильный ответ – нет, реальной катастрофы не будет, поскольку мы живем под знаком катастрофы виртуальной. В этом контексте красноречиво проявляется несоответствие между фиктивной экономикой и экономикой реальной. Именно этот диссонанс и защищает нас от реальной катастрофы производительной экономики»⁴⁴⁹. Далее он поясняет свою мысль: «Единственная реальность – это безудержный орбитальный оборот капитала, который если и завершится обвалом, не повлечет за собой существенного нарушения равновесия в реальной экономике (в отличие от кризиса 1929 г., когда противоречия между двумя экономиками еще не стали столь значительными). Без сомнения, так происходит потому, что сфера спекулятивных оборотных капиталов уже настолько автономна, что сами ее конвульсии не оставляют никаких следов. Они,

⁴⁴⁹ Бодрийяр, Ж. Прозрачность зла / Ж. Бодрийяр. – 5-е изд. – М.: «Добросвет», «Издательство "КДУ"», 2014. – 260 с. – С. 40.

однако, оставляют убийственный след в экономической науке, совершенно безоружной перед лицом этого взрыва своего объекта»⁴⁵⁰.

Действительно, если исходить из некоторых экономико-математических прогнозов (в данном случае имеются в виду те расчеты, в основе которых лежат излишне упрощенные, а иногда и преднамеренно ложные, вводные⁴⁵¹) или теоретических построений сторонников либерального направления экономической мысли, то можно сделать ложный вывод, что снятие барьеров в допуск на внутренний рынок зарубежных инвестиций всегда благо для экономики. На самом деле это умозаключение в корне неверно и вредно. Для любой национальной экономики может иметь катастрофические последствия моментальное проникновение в нее глобальных, спекулятивных в своей основе, финансов. Уже упоминаем Ж. Бодрийяр много лет назад писал, что «деньги вращаются в недоступном пространстве, которое оставляет мир таким, какой он есть. В конечном итоге, экономика продолжает производить, в то время как малейшего логического следствия из колебаний фиктивной экономики было бы достаточно, чтобы ее уничтожить (не забудем, что сегодня объем товарооборота в 45 раз уступает объему перелива капитала)»⁴⁵². Далее он подчеркивает, что «надежда примирить фиктивную экономику с реальной утопична: эта свободно обращающиеся миллиарды долларов невозможно переместить в реальную экономику, что, впрочем, является большой удачей, ибо, если бы каким-то чудом они оказались вложены в производство, это стало бы настоящей катастрофой»⁴⁵³.

Таким образом, межгосударственное сотрудничество в рамках функционирования и расширения ЕАЭС должно быть направлено на обеспечение безопасности наших экономики от угрозы со стороны глобальных финансов, сопровождаемое дальнейшим совершенствование национальных и межгосударственных финансовых от-

⁴⁵⁰ Бодрийяр, Ж. Прозрачность зла / Ж. Бодрийяр. – 5-е изд. – М.: «Добросвет», «Издательство "КДУ"», 2014. – 260 с. – С. 41.

⁴⁵¹ Перкинс, Дж. Исповедь экономического убийцы / Дж. Перкинс. – Предисловие, научная редакция д.э.н., проф. Л. Л. Фитуни. – М.: Претекст, 2007. – С. 190-191.

⁴⁵² Бодрийяр, Ж. Прозрачность зла. – 5-е изд. – М.: «Добросвет», «Издательство "КДУ"», 2014. – 260 с. – С. 42.

⁴⁵³ Бодрийяр, Ж. Прозрачность зла. – 5-е изд. – М.: «Добросвет», «Издательство "КДУ"», 2014. – 260 с. – С. 43.

ношений. Наиболее оптимальными формами такого сотрудничества на современном этапе могут стать: создание единой валюты в рамках ЕАЭС, переход во взаимных расчетах в белорусско-армянской торговле на наши национальные валюты, двухсторонняя интернационализация в банковской сфере и т.д.

Важным направлением сотрудничества в рамках функционирования и расширения ЕАЭС может выступить обеспечение продовольственной безопасности. Наиболее перспективными формами такого сотрудничества, наряду с торговлей продовольствием, могут стать: открытие сборочных производств белорусской сельхозтехники в странах-участницах Таможенного союза, продажа им новых аграрных технологий, разработанных белорусскими учеными, которые при необходимости могут быть районированы к местным условиям, в том числе и путем создания опытных производств с участием белорусской стороны; создание совместных сельскохозяйственных предприятий; согласованная политика импортозамещения на сельскохозяйственную продукцию и т. д.

Кроме этого следует наращивать интеграции и в сфере промышленности. Поскольку между странами-участницами ЕАЭС (например, между Беларусью и Арменией) существует заметный технологический разрыв, то в этих условиях перспективными формами сотрудничества могут стать: технологические трансферты из Беларуси; подготовка промышленных рабочих и инженеров в белорусских сузах и вузах, возможное открытие филиалов ведущих технических вузов республики Беларусь; кадровые трансферты; согласованная политика импортозамещения на промышленную продукцию.

4.6. Основные направления развития Таможенного союза, способствующие повышению уровня экономической конкурентоспособности стран-участниц

В настоящее время в экономической науке все большее значение приобретает изучение сотрудничества между хозяйственными субъектами как основы повышения их конкурентоспособности. При этом акцент делается на том обстоятельстве, что смитианские взгляды на рыночную ситуацию, как поле конкурентной борьбы всех со всеми сегодня безнадежно устарели. Так, например, «теория «соконкуренции» профессора Гарвардского университета

А. М. Бранденбургера и профессора экономики Йельской школы менеджмента Б. Дж. Нейлбаффа, подчеркивает необходимость как конкуренции, так и сотрудничества в зависимости от конкретной ситуации. В то время как модель М. Портера «Пять сил конкуренции» применяется в основном для анализа конкуренции между различными типами игроков в отрасли, А. Бранденбургер и Б. Нейлбафф вводят в нее шестую силу, называемую сателлитами»⁴⁵⁴. В данном случае речь идет о таких формах экономического сотрудничества, когда последнее осуществляется между партнерами, существенно отличающимися между собой своей экономической мощью. Тем не менее, такая форма кооперирования оказывает свое положительное влияние как на конкурентоспособность ее участников на уровнях коммерческих организаций, так и на межгосударственном уровне. Именно эту особенность усиления экономической конкурентоспособности всех стран-участниц Таможенного союза по мере его расширения необходимо учитывать при выработке стратегических направлений развития этого союза и ЕАЭС. Разумеется, расширение Таможенного союза будет вести к росту экономической конкурентоспособности стран-участниц только при условии положительного синергетического влияния на этот процесс факторов, его обуславливающих, за счет, во-первых, снижения социальных, политических и экономических рисков (внешних шоков), возникающих в результате усиления глобальной политэкономической нестабильности, расширения феномена глобальных финансов и растущего применения на международной арене информационного оружия как способа разрушения экономик стран-конкурентов и, во-вторых, повышающих технологический, социальный, экономический, институциональный, культурный потенциалы и увеличивающих внутреннее потребление, которые выступают объективной базой роста конкурентоспособности стран-участниц.

Как справедливо отмечает О. Н. Беленов: «Общие факторы конкурентоспособности – это факторы, действующие в широком спектре отраслей и влияющие на конкурентоспособность страны. К ним могут быть отнесены развитая инфраструктура, высокий уровень человеческого потенциала, положительная динамика рождаемости, благоприятный климат. Специализированные факторы конкуренто-

⁴⁵⁴ Беленов, О. Н. Конкурентоспособность стран и регионов: учебное пособие / О. Н. Беленов, А. Д. Анучин. – М.: КНОРУС, 2011. – 144 с. – С. 32.

способности – это факторы, которые либо могут быть использованы в одной конкретной отрасли, либо в определенный момент»⁴⁵⁵. К специализированным факторам производства принято относить наличие научно-исследовательских центров, высокую долю высококвалифицированных индустриальных рабочих (не менее 40 % от общего количества индустриальных рабочих), высокий уровень острепенности научных сотрудников, наличие высококвалифицированных инженеров и т. д. Именно «синергетическое действие общих и специализированных конкурентных преимуществ способствует созданию долгосрочных конкурентных преимуществ, которые трудно «скопировать» конкурентам»⁴⁵⁶. Конкурентоспособность национальной экономики также обеспечиваются дополнительным синергетическим эффектом от таких конкурентных преимуществ как, во-первых, ресурсные, т. е. «нацеленность субъектов конкурентоспособности различными видами ресурсов, которых нет у конкурентов, и которые при определенных условиях могут способствовать высокой конкурентоспособности экономических субъектов»⁴⁵⁷, во-вторых, операционные, т. е. «совокупность организационных, экономических, научно-технологических факторов, позволяющих субъекту конкурентоспособности добиваться высокой эффективности использования имеющихся в его распоряжении ресурсов и на этой основе снижать издержки и цены, повышая конкурентоспособность своих товаров»⁴⁵⁸ и, в-третьих, стратегические, т.е. «совокупность стратегических решений и принятых программ развития фирмы, предприятия, экономики страны, позволяющих оптимально сочетать их ресурсную базу, историко-культурные и организационные особенности для формирования уникального пути

⁴⁵⁵ Беленов, О. Н. Конкурентоспособность стран и регионов: учебное пособие / О. Н. Беленов, А. Д. Анучин. – М.: КНОРУС, 2011. – 144 с. – С.34.

⁴⁵⁶ Беленов, О. Н. Конкурентоспособность стран и регионов: учебное пособие / О. Н. Беленов, А. Д. Анучин. – М.: КНОРУС, 2011. – 144 с. – С.34.

⁴⁵⁷ Беленов, О. Н. Конкурентоспособность стран и регионов: учебное пособие / О. Н. Беленов, А. Д. Анучин. – М.: КНОРУС, 2011. – 144 с. – С.34.

⁴⁵⁸ Беленов, О. Н. Конкурентоспособность стран и регионов: учебное пособие / О. Н. Беленов, А. Д. Анучин. – М.: КНОРУС, 2011. – 144 с. – С.34.

развития, что делает субъект конкурентоспособности недостижимым для глобальных конкурентов»⁴⁵⁹.

Возможность использовать все эти конкурентные преимущества (общие и специализированные; ресурсные, операционные и стратегические) объективно будут усиливаться у всех стран-участниц по мере расширения Таможенного союза и ЕАЭС будет увеличиваться. Вместе с тем, для того, чтобы эти возможности были реализованы в повышение конкурентоспособности конкретных стран участниц (например, Беларуси) необходимо наличие соответствующе экономической стратегии на государственном уровне.

Увеличение числа участников интеграционного объединения создает возможности для расширения внутреннего рынка Таможенного союза, интеграции в мировое хозяйство и повышения интереса со стороны зарубежных инвесторов, что отвечает интересам всех государств-участников. По заявлению Министра иностранных дел Республики Беларусь В. В. Макея «Республика Беларусь неоднократно подчеркивала, что двери интеграционного объединения открыты для наших партнеров, разделяющих его цели и готовых присоединиться к договорно-правовой базе ТС/ЕЭП. Новые страны – это новые возможности. Их приход будет означать расширение рынка, новый уровень для сотрудничества и взаимовыгодной кооперации»⁴⁶⁰.

В экономической сфере для Республики Беларусь перспективным направлением сотрудничества государств-членов ТС является реализация конкретных совместных программ и проектов, нацеленных, в первую очередь, на модернизацию и переход к инновационному пути развития экономик государств-членов. В приоритетных сферах – энергетика и энергоэффективность, информационные технологии, космос и медицина, развитие регионального сотрудничества. Задача Беларуси – выйти на оптимальные формы промышленной и научно-технической интеграции, задействовать весь потенциал для производства высокотехнологичной и конкурентоспособной продукции.

⁴⁵⁹ Беленов, О. Н. Конкурентоспособность стран и регионов: учебное пособие / О. Н. Беленов, А. Д. Анучин. – М.: КНОРУС, 2011. – 144 с. – С.34.

⁴⁶⁰ Расширение Таможенного союза отвечает интересам всех государств-участников [Электронный ресурс] // Газета «Звезда» «Союз – Евразия». – 2014. – 1 апреля. – Режим доступа: <http://zviazda.by/category/gazeta>. – Дата доступа: 27.09.2015.

Белорусская сторона твердо отстаивает свои подходы к условиям интеграции, основанные на необходимости обеспечения конкурентоспособности и успешного функционирования наших предприятий в средне- и долгосрочной перспективе. Особый расчет при расширении Таможенного союза делается на обеспечение выхода совместной продукции на рынки третьих стран.

При расширении Таможенного союза за счет новых государств-членов, таких как Таджикистан, Тунис, Турция, Сирия, отрасли, где взаимопроникновение возрастает, могут стать основой для создания совместных предприятий и промышленной кооперации. В Казахстане уже создан ряд совместных предприятий по производству белорусской техники (тракторы, комбайны, карьерная техника, двигатели, лифты и др.). Аналогичные предприятия успешно работают и в России.

В настоящее время ведется работа по пяти интеграционным промышленным проектам: автомобильный холдинг «РОСБЕЛАВТО» (ОАО «МАЗ» – ОАО «КАМАЗ»); ОАО «Интеграл» и ОАО «Российская электроника» ГК «Ростехнологии»; ОАО «МЗКТ» и ГК «Ростехнологии»; ОАО «Пеленг» и Федеральное космическое агентство «Роскосмос»; ОАО «Гродно-Азот» и ОАО «МХК «ЕвроХим» либо ООО «Газпром Инвестпроект»⁴⁶¹.

В сентябре 2013 г. Президент Армении С. Саргсян заявил о присоединении Республики к Таможенному союзу, в органы управления интеграцией подана соответствующая заявка. 2 января 2015 г. Армения официально вступила в ЕАЭС. Членство страны в ЕАЭС пока будет ограниченным: у нее будет ограниченное представительство в Евразийской экономической комиссии, а ряд таможенных ставок и пошлин она введет позднее. Долю Армении в объеме таможенных пошлин, которые будут получать от ввоза товаров на территорию ЕАЭС, агентство ТАСС оценивает в 1,13%. При этом в сфере услуг Армения присоединится к договоренностям членов союза на общих основаниях, а в сфере торговли товарами будет предусмотрен постепенный переход к единому тарифу ЕАЭС. До 2018 г. страна также будет применять нулевые таможенные

⁴⁶¹ Расширение Таможенного союза отвечает интересам всех государств-участников [Электронный ресурс]//Газета «Звезда» «Союз –Евразия». – 2014. – 1 апреля. – Режим доступа: <http://zviazda.by/category/gazeta>. – Дата доступа: 27.09.2015.

ставки на бензин. К ставкам единого таможенного тарифа страна перейдет в 2020 г.⁴⁶².

В настоящее время интенсивность торговли России и других государств-членов Таможенного союза с Арменией является весьма высокой. В 2012 г. объем экспорта России в Армению составил 915,5 млн. долларов. Основными товарами российского экспорта в Армению стали минеральные продукты (доля – 52,1%); продовольственные товары и сельхозсырье (19,0%); машины, оборудование и транспортные средства (14,2%); металлы и изделия из них (7,1%); продукция химической промышленности и каучук (4,3%)⁴⁶³. В структуре импорта государств-членов Таможенного союза из Армении преобладают продовольственные товары и сельхозсырье (73,9%); машины, оборудование и транспортные средства (10,9%); драгоценные камни, драгметаллы и изделия из них (9,1%); текстиль, текстильные изделия и обувь (1,1%)⁴⁶⁴.

Интеграционные эффекты для Армении будут в основном связаны с возможностями относительного увеличения экспорта в страны Таможенного союза, которые могут обеспечить прирост ВВП около 0,3-0,4%. Возможности прироста ВВП за счет внутриотраслевой кооперации или снижения цен на энергоносители являются незначительными. Таким образом, возможный экономический эффект от присоединения Республики Армения к Таможенному союзу и Евразийскому экономическому союзу без дополнительных усилий с российской стороны в виде, к примеру, инвестиционных проектов, является значительным.

Вместе с тем, учитывая стратегическую значимость Закавказья для Таможенного союза и Евразийского экономического союза, следует комплексно решать задачу интеграции структур ЕАЭС с Арменией, развивая взаимоотношения с Грузией, Азербайджаном и Турцией. При этом целесообразно использовать потенциал Республики Казахстан как тюркоязычной страны.

⁴⁶² Армения и Таможенный союз: оценка экономического эффекта интеграции. – ЦИИ ЕАБР, 2013. – 48 с.

⁴⁶³ Армения и Таможенный союз: оценка экономического эффекта интеграции. – ЦИИ ЕАБР, 2013. – 48 с.

⁴⁶⁴ Армения и Таможенный союз: оценка экономического эффекта интеграции. – ЦИИ ЕАБР, 2013. – 48 с.

Транзитные и таможенные правила Таможенного союза при их распространении на Армению позволяют упростить процедуру пропуска грузов по этим коридорам. А технологической «подпоркой» здесь является проект прямого железнодорожного сообщения «Армения – Иран». Осуществление этого проекта в рамках Таможенного союза проложит для экспортных товаров из стран союза наиболее короткий сухопутный маршрут к портам Персидского залива. Свыше 60% объема грузоперевозок между Арменией и странами Таможенного союза, в том числе 100% объема поставок газа из России, идут через Грузию. Для решения вопросов по транзиту может использоваться практика транзитных соглашений в других регионах Таможенного союза – например, между Калининградом, Литвой, Беларусью и остальной территорией России.

Кроме того, распространение на Армению правил Таможенного союза в сфере капиталовложений ускорит приток в ее экономику инвестиций из других стран союза, в том числе в энергетику. Президент Российской Федерации выделил в этой сфере такие крупные проекты с российским участием, как продление срока действия Армянской АЭС до 2026 г.; участие «Газпрома» в строительстве газопровода «Иран – Армения»; обновление Севана-Разданского каскада ГЭС с помощью «Интер РАО ЕЭС». А эти проекты позволяют увеличить экспорт электроэнергии из Армении, в чем заинтересованы многие соседние страны.

Вступление Армении в Таможенный союз обусловлено также динамикой ее связей со странами союза, особенно с Российской Федерацией. Так, Россия – ведущий торговый партнер Армении. А объем прямых инвестиций России в этой стране уже превысил 2,4 млрд долл. США – это почти 45% прямых зарубежных инвестиций в экономику Армении. И более 25% совместных предприятий с иностранным участием в этой стране приходится на российско-армянские. Подтверждением заинтересованности Российской Федерации в участии Армении в Таможенном союзе является и тот факт, что Москва согласилась частично субсидировать цены на россий-

ский газ для этой страны. До 90% газового спроса Армении – это поставки из России⁴⁶⁵.

Существуют и проблемные факторы участия Армении в Таможенном союзе. Как считает вице-президент Торгово-промышленной палаты Российской Федерации Г. Петров, решение Армении вступить в Таможенный союз обусловлено тем, что страны союза, прежде всего Россия, являются основными экономическими партнерами Армении. Крупнейшим инвестором в ее экономику остается опять же Россия. Членство в Таможенном союзе, как подчеркивает Г. Петров, предполагает целый ряд изменений в экономической, в том числе в таможенной нормативно-правовой базе вступающей страны. Поэтому следует ожидать соответствующих решений правительства и парламента Армении, нацеленных на то, чтобы на эту страну распространялась нормативно-правовая база Таможенного союза⁴⁶⁶.

Поскольку конкурентоспособность стран-участниц, которые в свою очередь можно рассматривать как регионы ЕАЭС, может быть рассмотрена как система, состоящая из таких институциональных составляющих, как: «конкурентный потенциал региона; факторы и условия формирования конкурентной среды; эффективность использования ресурсов; конкурентные преимущества; конкурентные стратегии хозяйствующих субъектов; государственные и рыночные механизмы управления экономическим потенциалом региона для более полного удовлетворения потребностей человека»,⁴⁶⁷ то правомерен вывод об усилении значения институционально-правовой компоненты в процессе расширения Таможенного союза.

18 ноября 2011 г. главами трех государств – Российской Федерации, Республики Беларусь и Республики Казахстан – была принята «Декларация о евразийской экономической интеграции». Как сле-

⁴⁶⁵ Балиев, А. Через две границы [Электронный ресурс] / А. Балиев // Российская Бизнес-газета. – № 913 (35). – Режим доступа: <http://www.rg.ru/2013/09/10/ts.html>. – Дата доступа: 27.09.2015.

⁴⁶⁶ Балиев, А. Через две границы [Электронный ресурс] / А. Балиев // Российская Бизнес-газета. – № 913 (35). – Режим доступа: <http://www.rg.ru/2013/09/10/ts.html>. – Дата доступа: 27.09.2015.

⁴⁶⁷ Дохолян, С. В. Предпосылки развития региональной конкурентоспособности / С. В. Дохолян, В. З. Петросян // Региональные проблемы преобразования экономики. – 2007. – №1 – С.146.

дует из Декларации, к 2015 г. должна быть завершена кодификация нормативно-правовой базы Таможенного союза и Единого экономического пространства. Это означает систематизацию законодательства, качественную переработку действующих норм, устранение несогласованностей, восполнение пробелов и отмену устаревших норм. Кодификация не предусматривает пересмотр ранее достигнутых договоренностей, наоборот, они приобретают систематизированный вид, приводятся к общему знаменателю⁴⁶⁸.

Согласно логике развития интеграции, основные направления перехода от Единого экономического пространства к Евразийскому экономическому союзу включают передачу Евразийской экономической комиссии полномочий по инициированию и принятию решений, а также создание союзных институтов регулирования экономики в рамках переданных на наднациональный уровень функций с формированием соответствующих механизмов контроля, обеспечением прозрачности процессов управления и ответственности за результаты. С учетом опыта строительства ЕС для этого может быть предложена следующая последовательность действий, наряду с уже принятыми и осуществляемыми планами по развитию Таможенного союза, формированию единой системы технического регулирования.

Во-первых, должна быть завершена работа по приведению национальных законодательств государств-членов в полное соответствие с договорно-правовой базой ЕЭП.

Во-вторых, необходимо завершить устранение остающихся барьеров во взаимной торговле по согласованным планам.

В-третьих, критически необходимо создание интегрированной информационной системы внешней и взаимной торговли (ИИСВВТ), обеспечивающей применение современных информационных технологий при осуществлении всех переданных в ведение ТС видов государственного контроля в режиме «единого окна», формирование плана мероприятий по ее разработке и реализации.

В-четвертых, крайне актуальным является совершенствование механизма и правового обеспечения статистики взаимной торговли. В целях повышения уровня полноты, достоверности и качества раз-

⁴⁶⁸ Беларусь и международные организации [Электронный ресурс] // Официальный сайт Министерства иностранных дел Республики Беларусь. – Режим доступа: <http://mfa.gov.by/multilateral/organization/>. – Дата доступа: 27.09.2015.

рабатываемых и публикуемых данных статистики взаимной торговли стран-членов Таможенного союза необходимо организовать функциональное взаимодействие национальных и наднациональных статистических органов, создать условия для полноценного участия последних в мировой системе статистических организаций путем углубления статистических баз данных, применения современных информационных технологий, повышения квалификации кадров и научной обоснованности принимаемых решений. Следует унифицировать статистическую форму декларирования товаров, поставляемых в рамках взаимной торговли.

Особую сложность представляет решение проблемы повышения ответственности декларантов за достоверность сообщаемой информации по операциям взаимной торговли. В рамках действующего в России законодательства о статистике таковая фактически отсутствует. Выходом из этого положения может стать привлечение налоговой службы к формированию агрегированных данных о товарных потоках в физических и стоимостных показателях.

В-пятых, необходимо ликвидировать пробел в договорно-правовой базе Таможенного союза в связи с нерешенностью вопроса о введении в действие Соглашения о едином порядке экспортного контроля государств – членов Таможенного союза. Сохранение экспортного контроля во взаимной торговле уже не может быть обеспечено в силу отсутствия таможенного контроля. Без унификации национальных норм экспортного контроля затруднено их правоприменение и на внешней границе Таможенного союза.

В-шестых, Таможенный союз не может считаться завершенным без унификации торговых режимов. Завершение формирования зоны свободной торговли Таможенного союза с заинтересованными государствами СНГ, а также с Сербией и Черногорией очерчивает контур «второго круга» евразийской интеграции. В дополнение к нему необходимо определение перечня государств, с которыми целесообразно установление преференциальных торговых режимов.

В-седьмых, для обеспечения эффективного правоприменения законодательства Таможенного союза и ЕАЭС необходима гармонизация систем административной и уголовной ответственности за совершение правонарушений в сферах регулирования, переданных на наднациональный уровень.

В-восьмых, целесообразна унификация норм национальных законодательств в сфере государственной службы, определяющих статус чиновников, работающих в наднациональных структурах.

В-девятых, для завершения формирования единой таможенной территории целесообразно создание единой системы лицензирования внешнеторговых операций Таможенного союза.

После решения перечисленных выше вопросов возможно полноценное функционирование Евразийского экономического союза. Особенно важно введение в действие ИИСВВТ, обеспечивающей прозрачность всех функций государственного управления Единой таможенной территорией, включая функционирование наднационального органа, а также обеспечение надежной статистики взаимной и внешней торговли. После этого станет возможным внесение в договорно-правовую базу изменений, предоставляющих наднациональному органу права самостоятельной разработки и инициирования решений в рамках переданных Таможенному союзу и ЕАЭС полномочий.

Для направления процесса евразийской интеграции на решение целей экономического развития необходима разработка и принятие Единой стратегии торгово-экономической политики, концепций единой промышленной и сельскохозяйственной политики, а также планов их реализации. Это предполагает гармонизацию национальных и союзных политик развития: промышленной, сельскохозяйственной, научно-технической, энергетической, транспортной и др. В дальнейшем необходимо создание системы стратегического планирования развития ЕАЭС, включающей долгосрочные прогнозы, среднесрочные концепции и стратегии торговой, промышленной, сельскохозяйственной, научно-технической политики, основные направления социально-экономической, денежно-кредитной и налоговой политики, а также межгосударственные программы и планы мероприятий по их реализации. Следует как можно скорее разработать и утвердить стратегический план развития ЕАЭС и программы его реализации на десятилетие вперед.

Для эффективного функционирования единого финансового рынка необходимо установление единых требований к деятельности кредитных рейтинговых агентств. В дальнейшем для углубления интеграции необходима гармонизация национальных налоговых систем, формирование единой платежной системы и общего

финансового регулятора. Целесообразно также придание рублю статуса резервной валюты ЕАЭС.

Для обеспечения нормальной работы рынка труда необходима унификация квалификационных требований и обеспечение взаимного признания документов об образовании и квалификации, выдаваемых в соответствии с установленным порядком.

Таким образом, расширения Таможенного союза окажет положительное влияние на экономическую конкурентоспособность стран-участниц в случае успешного использования ими тех конкурентных преимуществ (общих и специализированных; ресурсных, операционных и стратегических), которые объективно будут усиливаться у всех стран-участниц по мере расширения Таможенного союза и ЕАЭС. Вместе с тем, для того чтобы эти возможности были реализованы в повышение конкурентоспособности конкретных стран участниц (например, Беларуси) необходимо наличие соответствующе экономической стратегии на государственном уровне. При этом усиливается значение институционально-правовой компоненты в процессе расширения Таможенного союза.

Глава 5. Экономика космической деятельности

5.1. Космическая экономика как отрасль хозяйствования

В настоящее время более трети стран мира занимаются исследованием космического пространства. Специфика космической деятельности предопределяет значительные объемы требуемых ресурсов, необходимость формирования соответствующей производственной и научной инфраструктуры, а также основные направления исследований. В Республике Беларусь в настоящее время рассматривается вопрос о перспективах создания и развития космической отрасли экономики. Страна последовательно создает у себя в экономике космическую отрасль, и стремится реализовать себя на рынке космических услуг. В настоящее время это относится в основном к участию в отдельных проектах, в том числе научной направленности. Принятие и реализация на практике программы исследования космоса окажет положительное влияние на формирующуюся отрасль в Республике Беларусь. Одной из основных целей развития отечественной космической программы является возможность дистанционного зондирования Земли. Государственное управление отдельными территориями и дистанционное зондирование земли поможет оперативно решать возникающие проблемы. Среди иных направлений развития выделяются обеспечение национальной безопасности государства, развитие средств связи, развитие навигационных систем и т.д.

Если прикладные исследования локального характера могут быть выполнены практически всеми странами, имеющими соответствующую инфраструктуру исследований космоса, то фундаментальные и существенные прикладные исследования выполняются практически только в России, США, Китае и странах Европейского союза. Для России одной из ключевых проблем космической деятельности является финансирование научных исследований на фоне низкого уровня развития кооперационных связей с реальным сектором экономики. Нарушение хозяйственных связей лишает отрасль элементной базы для создания конкурентоспособной продукции и приводит к зависимости от зарубежных поставщиков комплектующих. Несмотря на то, что по объемам финансирования ракетно-

космической промышленности Россия сегодня занимает третье место в мире в отрасли продолжает нарастать научно-техническое отставание, продолжают применяться технологические решения, большинство из которых было разработано еще в советский период. Увеличение объемов финансирования и компенсация низкого уровня коммерциализации проектов может быть достигнуто посредством привлечения коммерческих организаций Союзного государства к освоению космического пространства. Особенностью космической деятельности является развитая система кооперационных и межотраслевых связей. В период рыночных реформ она была в значительной степени утрачена. Многие производственные и кадровые ресурсы оказались разбросанными на пространстве бывших союзных республик, а приватизация госпредприятий-смежников подорвало производство отечественной элементной базы.

Развитие космической отрасли экономики в рамках Союзного государства не только будет способствовать восстановлению хозяйственных связей между предприятиями двух стран, но и формированию нового кластера в экономике СНГ в сфере высокотехнологичного производства. В Беларуси сосредоточен комплекс предприятий электронной промышленности, радио промышленности и средств связи. Уровень развития отдельных направлений полностью соответствует лучшим мировым стандартам. Поэтому Республика Беларусь на условиях специализации и кооперации может выпускать отдельные узлы и агрегаты для космических аппаратов. В связи с этим выполняя совместные проекты с Беларусью, Россия может перераспределить кадровый потенциал в собственной космической отрасли и оказать значимое влияние на рынок сбыта в других странах посредством использования российских стандартов производства космических аппаратов.

В качестве одного из наиболее распространенных показателей развития экономики страны выступает темп ее роста. Экономический рост является объективной предпосылкой повышения уровня жизни и роста благосостояния населения. Однако высокие темпы роста экономики отражают лишь количественную составляющую развития хозяйственной системы, так как могут быть достигнуты путем увеличения масштабов экономической деятельности. В таком случае достигнутые результаты будут иметь, как правило, краткосрочный характер. Как отмечает П. В. Дружинин и Е.А. Прокопьев «если рост объемов производства происходит за счет увеличения

в структуре экономики доли устаревающих и традиционных отраслей и секторов, структурный сдвиг нельзя оценивать как положительный и эффективный»⁴⁶⁹. Для обеспечения устойчивого экономического развития необходимо учитывать качественный аспект экономического роста.

Поэтому при рассмотрении проблемы эффективности экономического роста принято выделять два типа экономического роста: экстенсивный и интенсивный. Экстенсивный экономический рост основывается на увеличении объема используемых ресурсов, качество которых остается, как правило, неизменным, в то время как интенсивный – увеличение производительности труда, в том числе и за счет повышения уровня квалификации специалистов, использование более совершенных, инновационных материалов и технологий. Следует отличать экономический рост на инновационной основе, предполагающий доминирование передового технологического уклада, от роста, связанного с использованием инноваций в традиционном укладе. «В первом случае налицо экономика и продуцирующая, и потребляющая собственные инновации, во втором – преимущественно потребляющая результаты, полученные в более развитых странах»⁴⁷⁰. Таким образом, в основе качественного экономического роста находится широкомасштабное использование инноваций, доминирование производственной деятельности в рамках последних технологических укладов.

Д. Белл подчеркивал экономическое значение технологий, в частности в работе «Грядущее постиндустриальное общество» указано, что: «развитие техники оказывает влияние, прежде всего, на экономику, так как техника есть основа индустриального общества»⁴⁷¹. Названный автор также отмечал, что «технология есть основа растущей производительности, а производительность меняет экономическую жизнь таким образом, какого ни один классический

⁴⁶⁹ Дружинин, П. В. Моделирование отраслевых структурных сдвигов в экономике России / П. В. Дружинин, Е. А. Прокопьев // Экономический анализ: теория и практика. – 2015. – №16 (415). – С.26-33.

⁴⁷⁰ Марзаганов, Ф. А. Экономический рост на инновационной основе: автореф. дис. на соискательство степени канд. эк. наук / Ф. А. Марзаганов. – Казань, 2011. – 23 с. – С.10.

⁴⁷¹ Белл, Д. Грядущее постиндустриальное общество / Д. Белл. – М.: Академия, 1999. – С.256.

экономист не мог себе представить»⁴⁷². Использование результатов научно-технического прогресса в рамках самого высокого технологического уклада становится важнейшим фактором производства и источником социально-экономического роста. Этот качественный экономический рост в контексте усиливающихся последствий глобализации в виде транснационализации и регионализации позволяет обеспечить высокий уровень конкурентоспособности и национальную безопасность. Так, Ю. В. Яковец утверждал, что «для обеспечения конкурентоспособности и эффективности экономики необходимо ориентировать научно-техническую и инновационную политику на современную разработку, освоение и распространение поколений техники и технологий перспективного технологического уклада»⁴⁷³.

Техническое развитие экономики происходит путем последовательной смены технологических укладов. В настоящее время в мировом технико-экономическом развитии выделяют жизненные циклы шести технологических укладов⁴⁷⁴:

I – с 1785-1835 гг.: произошла Первая промышленная революция, связанная с налаживанием фабричного производства текстиля;

II – с 1830-1885 гг.: наступила эпоха пара, получают распространение железные дороги;

III – с 1880-1935 гг.: получило активное развитие химическая промышленность, машиностроение, электротехническая промышленность;

IV – с 1930-1985 гг.: наступает эпоха автомобилей и синтетических материалов, что связано с началом промышленной переработки нефти;

V – с 1980-2035 гг.: в связи с произошедшей компьютерной революцией доминирующее положение в экономике занимают такие отрасли, как атомная энергетика, микроэлектроника, информатика, биотехнологии, аэрокосмическая промышленность;

VI – приблизительно с 2030 гг.: в основе лежит информационная революция, которая приведет к развитию нанотехнологий, космиче-

⁴⁷² Белл, Д. Грядущее постиндустриальное общество / Д. Белл. – М.: Академия, 1999. – С.258.

⁴⁷³ Яковец, Ю. В. Эпохальные инновации XXI века / Ю. В. Яковец. – Москва: Экономика, 2004. – С.89.

⁴⁷⁴ Глазьев, С. Ю. Нанотехнологии как ключевой фактор нового технологического уклада в экономике / С. Ю. Глазьев. – М.: «Тривант», 2009.

ских технологий, нетрадиционной и космической энергетики, генной инженерии животных и человека⁴⁷⁵.

Народное хозяйство экономически развитых стран сегодня характеризуется многоукладностью с явным доминированием V технологического уклада, однако на смену ему уже приходит VI. Так, «в Японии и США доля распространения VI технологического уклада составляет около 10%»⁴⁷⁶. Одной из ключевых отраслей экономики, в которой преобладают V и VI технологические уклады, является космическая деятельность.

Ракетно-космическая промышленность является на сегодняшний день наиболее высокотехнологичной и наукоемкой отраслью. Ракетно-космические технологии играют все большую роль в сфере НИОКР, становясь важным инструментом завоевания и удержания научно-технического лидерства на международной арене. Космическая деятельность является неотъемлемой составляющей мировой экономики и науки, определяя развитие значимых комплексов международной инфокоммуникационной инфраструктуры, а также систем, обеспечивающих национальную безопасность ведущих стран мира.

Основные виды ракетно-космической деятельности, осуществляемые любым ее участником, как правило, затрагивают интересы всего мирового сообщества. В декларации тысячелетия ООН отмечается общая заинтересованность всего человечества в достижении прогресса в области исследования и использовании космоса, так как космическая наука и техника оказывает непосредственное влияние на благосостояние человека, экономическое, социальное и культурное развитие. В связи с этим ООН провозгласила стратегию решения в будущем ряда глобальных задач, среди которых использование космической техники для обеспечения безопасности, развития и благосостояния человека⁴⁷⁷.

⁴⁷⁵ Гурнева, Л. К. Концепция технологических укладов / Л. К. Гурнева // Инновационная экономика. – 2004. – №10.

⁴⁷⁶ Борисова, И. А. Замещение технологического уклада – основа инновационного развития кластеров / И. А. Борисова // Современные проблемы науки и образования. – 2013. – № 1.

⁴⁷⁷ Космос на рубеже тысячелетий: Венская декларация о космической деятельности и развитии человеческого общества: Резолюция Третьей Конференции Организации Объединенных Наций по исследованию и использованию космического пространства в мирных целях (UNISPACEIII),

В 2014 г. более 30 стран реализуют собственные космические программы, около 20 стран обладают собственной научно-производственной базой для создания космических аппаратов, и около 150 стран так или иначе используют результаты космической деятельности⁴⁷⁸. Ведущими космическими государствами и союзами, способными самостоятельно осуществлять орбитальные запуски и обладающие наибольшей независимостью в освоении космического пространства, являются Россия, США, Европейский союз. Достаточными технологическими и производственными возможностями для осуществления самостоятельной космической деятельности в азиатском регионе обладают три государства – Китай, Индия и Япония. Если на долю этих стран в 2008 г. приходилось около 95% всех затрат на космические программы в Азиатском регионе⁴⁷⁹, то в настоящее время в развитие космической экономики вступили такие страны, как Южная Корея, что несколько снижает их долю, хотя они по-прежнему остаются абсолютными лидерами в Азии. Несмотря на существенную долю Азиатского региона на мировом рынке космической продукции и услуг, в первую очередь речь идет о Китае, осуществляющем наиболее полный спектр ракетно-космической деятельности после России и США, космическая промышленность вышеназванных азиатских стран имеет догоняющий характер развития, что способствует сохранению их зависимости от импорта комплектующих и технологий.

В 2013 г. объем мирового рынка космической отрасли вырос до 4%⁴⁸⁰ по сравнению с предыдущим годом на фоне темпа мирового экономического роста в 3,3%⁴⁸¹. В абсолютном денежном выра-

Доклад Третьей Конференции Организации Объединенных Наций по исследованию и использованию космического пространства в мирных целях. – Вена, 19-30 июля, 1999 г.

⁴⁷⁸ Агеев, А. Космос как предчувствие / А. Агеев, Е. Логинов // Экономические стратегии. – 2014. – №5. – С.16-27.

⁴⁷⁹ Прокопенкова, И. О. Ракетно-космическая промышленность Китая, Индии и Японии / И. О. Прокопенкова. – М., 2009. – 22 с. – С.6.

⁴⁸⁰ The Space Report: The Authoritative Guide to Global Space Activity // Space Foundation. – 2014. – 159 P. – P. 4.

⁴⁸¹ Legacies, Clouds, Uncertainties. World Economic Outlook.Okt. 2014 [Electronic resource].– 2015.– Mode of access: <http://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2014/02/>. – Дата доступа: 20.05.2015.

жении мировой рынок космической деятельности достиг отметки в 314,17 млрд. долл. США⁴⁸². На рисунке 5.1 приведены данные о занимаемой доле отдельных продуктов и услуг в мировой экономике космической деятельности.

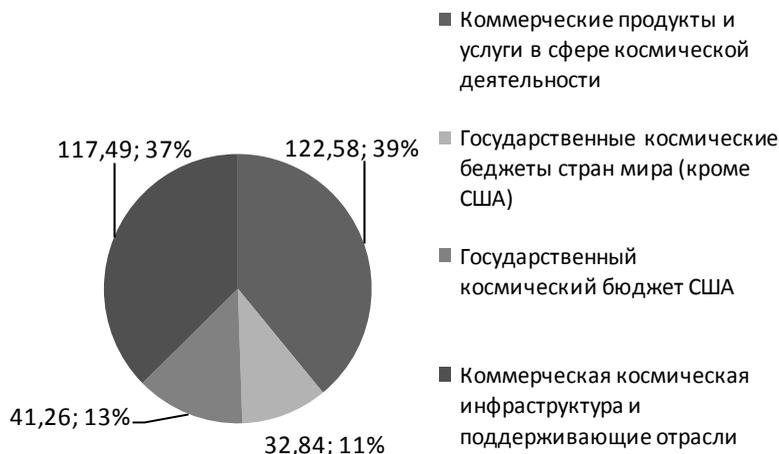


Рис. 5.1. – Мировая экономика космической деятельности в 2013 г., млрд. долл. США⁴⁸³

Как видно из рисунка 5.1 мировую экономику космической деятельности можно разделить на 4 составляющие, при этом значительную часть мировой экономики космоса составляют бюджеты стран, участвующих в космической деятельности, что делает космический рынок зависимым от государственного заказа. Вторая часть представлена непосредственно продуктами и услугами в сфере космической деятельности, космической инфраструктурой и поддерживающими отраслями. Большую часть мирового рынка космической деятельности занимают предоставляемые на коммерческой основе продукты и услуги в сфере космической деятельности (39%). Совокупный размер государственных бюджетов стран, участвующих в космической деятельности (за исключением США), в 2013 г.

⁴⁸² The Space Report: The Authoritative Guide to Global Space Activity // Space Foundation. – 2014. – 159 P. – P. 4.

⁴⁸³ The Space Report: The Authoritative Guide to Global Space Activity // Space Foundation. – 2014. – 159 P. – P. 4.

достиг 117,49 млрд. долл. США (37%). Космическая инфраструктура и иные поддерживающие отрасли занимает долю мирового рынка космической деятельности в размере 11%, что в абсолютном показателе исчисляется 32,84 млрд. долл. США. Государственный космический бюджет США составляет около 1/3 от бюджетов остальных стран в совокупности – 41,26 млрд. долл. США и занимает, соответственно, 13% мирового космического рынка.

Определяя границы экономики космической деятельности, в качестве ключевой отличительной характеристики следует выделить объект ее проведения – космос. Национальное управление по воздухоплаванию и исследованию космического пространства США (National Aeronautic and Space Administration, NASA) определило под экономикой космоса «полный комплекс деятельности и использования ресурсов, который направлен на создание ценностей и выгод для человечества в ходе изучения, понимания и использования космоса»⁴⁸⁴. В русскоязычной литературе встречается более конкретизированное определение космической деятельности: «совокупность различных видов экономической деятельности, связанных с космосом, а именно:

- экономическая деятельность в космическом пространстве;
- экономическая деятельность на земле с использованием результатов деятельности в космосе;
- экономическая деятельность на земле, направленная на создание и эксплуатацию космических объектов и услуг, т. е. деятельность, обеспечивающая экономическую деятельность в космосе или способствующая ей»⁴⁸⁵.

В космической деятельности наблюдается устойчивая тенденция усложнения структуры продуктовых цепочек: происходит качественная и количественная дифференциация продуктов и услуг в сфере космической деятельности, результаты космической деятельности все более тесно интегрируются в экономику страны

⁴⁸⁴ Hopkins, R. Chief of Strategic Communication. Strategic Communications Framework Implementation Plan / R. Hopkins // Office of Strategic Communications. – NASA. June 26, 2007.

⁴⁸⁵ Афанасьев, М. В. Реформирование и развитие ракетно-космической промышленности (методы, концепции и модели): монография / М. В. Афанасьев, А. А. Чурсин. – Москва: Издательский дом «Спектр», 2014. – С.17.

и регионов. Широкое разнообразие и быстрая динамика товаров и услуг, представленных на мировом космическом рынке, становится причиной сложности их классификации и сегментации рынка в целом.

В научной среде распространено выделение двух составляющих космической отрасли: upstream-сектор и downstream-сектор. Такой подход был предложен в 2010 г. в научно-техническом отчете Департамента бизнес-инноваций и трудового потенциала⁴⁸⁶. В состав upstream-сектора входят производители ракетно-космической техники и поставщики пусковых услуг, downstream-сектора – операторы спутниковых группировок и поставщики космических продуктов и услуг. В более общем виде, используя критерий вида экономической деятельности, хозяйствующие субъекты на международном космическом рынке делятся на две группы: производители товаров и услуг, используемых непосредственно в области космической деятельности, и производители товаров и услуг, создаваемых в результате использования результатов космической деятельности.

К товарам и услугам, создаваемым в области космической деятельности, относятся:

- ракетно-космическая техника (космические объекты, средства выведения, объекты наземной космической инфраструктуры);
- услуги по эксплуатации ракетно-космической техники (пусковые услуги, услуги по управлению космическими объектами, утилизация ракетно-космической техники);
- результаты космической деятельности (фундаментальные и прикладные космические исследования, услуги космической связи, услуги навигационного обеспечения, информация, полученная из систем дистанционного зондирования Земли, материалы, полученные или произведенные в космосе, космический туризм).

Производители товаров и услуг на основе использования результатов космической деятельности не принимают непосредственное участие в космической деятельности, однако напрямую зависят от нее. Эта часть рынка постоянно растет, а спектр товаров и услуг расширяется, так как, как правило, в сравнении с прямыми космическими услугами и товарами не требует столь серьезных материальных затрат. К этой части космического рынка принято относить:

⁴⁸⁶ Пайсон, Д. Б. Космическая деятельность / Д. Б. Пайсон. – М.: URSS: Либроком, 2010. – С.46.

- услуги теле- и радиовещание по спутниковым каналам,
- телекоммуникационные услуги с использованием каналов космической связи;
- услуги мобильной связи;
- продукты геоинформатики на основе космических снимков;
- использование гидрометеорологической информации;
- комплексное использование космической информации в таких сферах деятельности, как государственное управление, транспорт, лесное, дорожное, водное хозяйство, туристическо-рекреационный комплекс, недвижимость и т. д.;
- аппаратно-программные средства для использования результатов космической деятельности.

Виды ракетно-космической деятельности классифицируются также по отраслевому признаку⁴⁸⁷:

- государственное управление, в том числе и обеспечение военной безопасности;
- транспорт;
- дорожное хозяйство;
- нефтегазовый комплекс, включая добычу полезных ископаемых;
- электроэнергетика;
- сельское, лесное, водное, рыбное хозяйства;
- туристско-рекреационный комплекс;
- связи и ретрансляция;
- недвижимое имущество;
- деятельность в области архитектуры, инженерно-техническое проектирование в промышленности и строительстве;
- изучение недр и воспроизводство минерально-сырьевой базы;
- геодезическая и картографическая деятельность;
- деятельность в области гидрометеорологии;
- деятельность в области экологического мониторинга окружающей среды;
- страхование;

⁴⁸⁷ Жиганов, А. Н. Методический подход к классификации космических продуктов и услуг / А. Н. Жиганов, В. А. Заичко, А. В. Максимов // Сервис в России и за рубежом. – 2014. – Т.8. – №4 (51). – С. 177-188.

– научные исследования и разработки.

Приведенные классификации не являются исчерпывающими, к тому же большинство продуктов и услуг космической деятельности используются комплексно и названные признаки классификации не являются ярковыраженными.

Экономическую эффективность космической деятельности нельзя определять только стандартными финансовыми показателями, так как в силу своего инновационного характера космическая деятельность оказывает широкое влияние на социально-экономическое развитие государства. До 80% производственных технологий в рамках ракетно-космической промышленности имеют универсальный характер и могут применяться в различных отраслях экономики⁴⁸⁸. Значительная часть космических программ направлена на изучение и освоение космического пространства и не ставит перед собой цель решения конкретных прикладных задач, хотя последние тенденции в области космической деятельности свидетельствуют о переориентации приоритетов от общенаучного исследования космоса к практическому использованию полученных материалов и коммерциализации космической деятельности. На сегодняшний день наиболее часто используемыми результатами космической деятельности является полученная от космических аппаратов достоверная, оперативная, полная и детальная информация, на основе которой создаются продукты и услуги в различных сферах экономической деятельности. Учитывая косвенные эффекты, обусловленные трансфером технологий, продуктов и услуг, полученных в результате космической деятельности, в смежные и сопутствующие отрасли экономики, общий экономический эффект космической деятельности возможно оценить на уровне вклада в валовой внутренний продукт.

Ракетно-космическая промышленность традиционно играет ведущую роль в обеспечении военно-экономической безопасности. Высокие технологии двойного назначения, широко используемые в ракетно-космической промышленности, вносят важный вклад в обеспечение стратегической стабильности и безопасности на всех уровнях. Взаимосвязь военной и гражданской составляющей ракет-

⁴⁸⁸ Логинов, Е. Л. Космос как стратегический приоритет в борьбе за мировое экономическое лидерство в XXI веке / Е. Л. Логинов, А. Е. Логинов // Национальные интересы: приоритеты и безопасность. – 2010. – №25(82). – С.52-61.

но-космической промышленности со временем усиливается. Модернизация национальных военно-промышленных комплексов в направлении использования ракетно-космических технологий приводит к повышению национальной военно-экономической мощи, создавая новую картину региональной и мировой безопасности. Сохранение военной составляющей в национальной космической деятельности в совокупности со стремлением сохранить в секрете уникальные технологии, дающие существенное конкурентное преимущество, приводит к ограниченности международного сотрудничества в сфере космических исследований в основном области гражданских космических программ и в значительной степени автономному развитию космической деятельности отдельных государств.

Потенциал космических продуктов и услуг реализован не в полной мере. Перспективными направлениями развития космических услуг являются орбитальные и суборбитальные космические полеты, создание пилотируемой транспортной космической системы, технических средств для исследования Луны, Марса и других объектов Вселенной, космический туризм, поиск принципиально новых источников энергии, космическое материаловедение и т.д.

5.2. Структура космической отрасли Республики Беларусь

В настоящее время в структуре экономики Республики Беларусь космическая отрасль не выделена в качестве самостоятельной отрасли (подотрасли), что, однако, не обозначает отсутствие ее как таковой. В Беларуси для классификации видов экономической деятельности используется общегосударственный классификатор «Виды экономической деятельности» (ОКЭД)⁴⁸⁹, в основу которого был положен классификатор видов экономической деятельности Европейского союза. ОКЭД является статистическим инструментом, используемым для подготовки и распространения статистической информации, вместе с тем сфера его применения выходит за рамки статистической деятельности. На уровне класса (четыре знака)

⁴⁸⁹ Общегосударственный классификатор Республики Беларусь «Виды экономической деятельности» (ОКЭД) [Электронный ресурс]: Постановление Комитета по стандартизации, метрологии и сертификации при Совете Министров Республики Беларусь от 28 декабря 2001 г. №52 // Консультант Плюс. Технология Проф / ООО «ЮрСпектр», 2015.

ОКЭД соответствует по наименованию и объему понятий европейскому классификатору, особенности же белорусской экономики отражены на уровне подкласса (пятизначный код).

Деятельность большинства предприятий носит смешанный характер, а в ОКЭД используются понятия основной, второстепенной и вспомогательной деятельности. Так, основной вид деятельности – это «вид деятельности, который вносит наибольший вклад в показатель, принятый в качестве критерия для определения основного вида деятельности статистической единицы, т.е. вид деятельности, по которому величина этого показателя превосходит его величину по любому другому виду деятельности статистической единицы»⁴⁹⁰. В качестве основного критерия для определения основного вида деятельности используется добавленная стоимость (если вид деятельности создает более 50% объема добавленной стоимости, то классификация субъекта осуществляется по данному виду деятельности), если невозможно получить данные о добавленной стоимости, используются иные показатели, например, годовой объем выпущенных товаров или оказанных услуг, годовой объем оборота или годовой объем прибыли. Производство товаров и услуг с целью их продажи третьим лицам, когда это не является основным видом деятельности, считается второстепенной деятельностью. Вспомогательная деятельность обеспечивает производство товаров и услуг промежуточного характера.

Что касается космической деятельности в Республике Беларусь, то на сегодняшний день производство космической продукции относится к трем разделам ОКЭД: обрабатывающая промышленность, транспорт и связь и предоставление иных видов услуг. В соответствии с данным классификатором к обрабатывающей промышленности, а точнее к производству транспортных средств и оборудования и их ремонту относятся такие виды деятельности, как производство космических аппаратов и ракет-носителей, спутников, автоматических межпланетных станций (зондов), орбитальных

⁴⁹⁰ Общегосударственный классификатор Республики Беларусь «Виды экономической деятельности» (ОКЭД) [Электронный ресурс]: Постановление Комитета по стандартизации, метрологии и сертификации при Совете Министров Республики Беларусь от 28 декабря 2001 г. №52 // Консультант Плюс. Технология Проф / ООО «ЮрСпектр», 2015.

станций, космических кораблей многоразового использования, ремонт, техническое обслуживание и модернизация летательных аппаратов, включая космические, и их двигателей.

В области транспорта и связи осуществляется деятельность космического транспорта, в частности пассажирские и грузовые перевозки по воздуху или в космическом пространстве.

К сфере услуг относится топографо-геодезическая деятельность, деятельность, связанная с подготовкой картографической и космической информации, включая аэрофотосъемку (в соответствии с ОКЭД секция «Операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг потребителям»)⁴⁹¹.

С учетом наиболее актуальных направлений развития космической деятельности можно предположить, что впоследствии в ОКЭД будут включены все новые виды деятельности, так или иначе связанные с космосом, например, добыча полезных ископаемых или производство электроэнергии в космическом пространстве, космический туризм, космическое образование.

Структуру космической отрасли Республики Беларусь может быть рассмотрена по двум характеристикам: институциональной (организационно-экономической) и материально-технической.

В Беларуси первые разработки по космической тематике относятся к началу 1960-х гг., большая часть которых проводилась в рамках реализации космических программ Советского союза. Начиная с 2012 г., с момента запуска Белорусского космического аппарата дистанционного зондирования Земли, Республика Беларусь стала активным участником мирового космического рынка. Работа над данным проектом началась еще в 2003 г., когда Национальной академией наук Республики Беларусь была разработана концепция Белорусской космической системы дистанционного зондирования Земли.

В 2008 г. Советом министров Республики Беларусь была принята Национальная программа исследования и использования кос-

⁴⁹¹ Общегосударственный классификатор Республики Беларусь «Виды экономической деятельности» (ОКЭД) [Электронный ресурс]: Постановление Комитета по стандартизации, метрологии и сертификации при Совете Министров Республики Беларусь от 28 декабря 2001 г. №52 // Консультант Плюс. Технология Проф / ООО «ЮрСпектр», 2015.

мического пространства в мирных целях на 2008-2012 г. (далее – Национальная космическая программа), основной целью которой является «развитие и эффективное использование научно-технического потенциала Беларуси в области создания космических средств и технологий для решения социально-экономических задач в интересах отраслей экономики, обеспечения безопасности населения, повышения уровня науки и образования в стране»⁴⁹². Основной акцент в названной программе был сделан на реализацию проекта создания Белорусской космической системы дистанционного зондирования Земли путем решения следующих задач:

- разработка космических аппаратов дистанционного зондирования Земли и перспективных технологий создания космической техники;

- создание наземной инфраструктуры для приема, обработки, распространения космической информации и управления космическими аппаратами;

- развитие информационных космических технологий и внедрение их в различные сферы социально-экономической деятельности;

- создание системы телекоммуникации на основе спутниковой связи;

- создание единой государственной системы картографо-геодезического и навигационно-временного обеспечения с использованием Белорусской космической системы дистанционного зондирования Земли⁴⁹³.

Белорусская космическая система зондирования земли состоит из наземного и космического сегментов⁴⁹⁴. В состав наземного сег-

⁴⁹² О Национальной программе исследования и использования космического пространства в мирных целях на 2008 – 2012 годы [Электронный ресурс]: Постановление Совета Министров Республики Беларусь от 14.10.2008 № 1517 // Консультант Плюс. Технология Проф / ООО «ЮрСпектр», 2015.

⁴⁹³ О Национальной программе исследования и использования космического пространства в мирных целях на 2008 – 2012 годы [Электронный ресурс]: Постановление Совета Министров Республики Беларусь от 14.10.2008 № 1517 // Консультант Плюс. Технология Проф / ООО «ЮрСпектр», 2015.

⁴⁹⁴ Белорусская космическая система дистанционного зондирования Земли [Электронный ресурс] // Навигационно-информационный центр Республики Беларусь. – 2015. – Режим доступа: – <http://nicenter.kamerton.by/navigationnye->

мента входят Белорусский наземный комплекс управления и Белорусский наземный комплекс приёма обработки и распространения космической информации. Космический сегмент представлен Белорусским космическим аппаратом (БелКА). Первый Белорусский космический аппарат был спроектирован российским предприятием – Ракетно-космическая корпорация «Энергия» имени С. П. Королёва. Запуск состоялся в 2006 г. на космодроме «Байконур», однако БелКА потерпел крушение из-за неисправности ракеты-носителя «Днепр», который был предоставлен российскими коллегами. Стоит отметить, что страховые выплаты, основная часть которых в связи с неоднократным перестрахованием была получена от белорусских, российских и немецких страховых компаний, составили 16,01 млн. долл. США⁴⁹⁵ и покрыли расходы по запуску данного спутника.

Как отмечено в Национальной космической программе, создание и внедрение в практику деятельности республиканских и местных органов государственного управления систем информационного обеспечения, основанных на геоинформационных технологиях сбора, хранения, обработки и использования комплексной информации об объектах территориальной инфраструктуры в сочетании с пространственными данными дистанционного зондирования Земли, является актуальной общегосударственной задачей. Информация, полученная с космического аппарата, имеет практическое значение для мониторинга пожаров, состояния нефте- и газопроводов, экологической ситуации, прогнозирования и предупреждения чрезвычайных ситуаций, контроля за ведением сельскохозяйственных работ, охрана и использование природных ресурсов, составления земельного кадастра, выявления территории, перспективных для поиска полезных ископаемых, в градостроительстве и картографии.

Помимо создания самой системы дистанционного зондирования Земли, Национальной космической программой предусмотрено создание системы подготовки, переподготовки и повышения ква-

resursy-respubliki-belarus/beloruskaya-kosmicheskaya-sistema-distsionnogo-zondirovaniya-zemli. – Дата доступа: 22.05.2015.

⁴⁹⁵ Микша О. Ни копейки за бугор [Электронный ресурс] / О. Микша // Страхование сегодня.– 2015.– Режим доступа: <http://www.insur-info.ru/press/21905/>– Дата доступа: 22.05.2015.

лификации кадров, работающих в сфере космической деятельности; формирования государственной политики в области космической деятельности; реализации системы внешнеполитических мероприятий по присоединению Республики Беларусь к международным организациям и соглашениям в сфере космической деятельности; а также создания нормативной правовой базы по вопросам космической деятельности в Республике Беларусь, что свидетельствует о целенаправленном развитии космической деятельности как самостоятельной отрасли экономики Республики Беларусь.

По итогам реализации вышеназванной программы 22 июля 2012 г. вместе с российским спутником «Канопус-В» состоялся запуск второго белорусского спутника, названного также Белорусским космическим аппаратом (БелКА-2). БелКА-2 выведен на расчетную орбиту 500-520 км., которая обеспечивает полное покрытие территории Беларуси⁴⁹⁶. Работающий до настоящего время Белорусский космический аппарат позволяет получать черно-белые снимки с максимальным разрешением в 2,1 м., что достаточно для распознавания недвижимых объектов и определения их точных координат. Цветные снимки возможно получить с предельным разрешением в 10,5 м.⁴⁹⁷

На базе УП «Геоинформационные системы НАН Беларуси» разработана функционально полная Белорусская космическая система дистанционного зондирования земли. На ОАО «Пеленг» сформирован научно-технический задел для изготовления целевой аппаратуры дистанционного зондирования Земли высокого разрешения. Белорусским государственным университетом создана базовая инфраструктура системы профессионального аэрокосмического образования⁴⁹⁸. Сегодня в Республике Беларусь космические иссле-

⁴⁹⁶ Патыко, Д. Орбита земных забот / Д. Патыко // Экономика Беларуси: итоги, тенденции, прогнозы. – 2012. – №3.

⁴⁹⁷ Беларусь запустила систему дистанционного зондирования Земли [Электронный ресурс] // 42.tut.by: жизнь, Вселенная и все вокруг нас. – 2015. – Режим доступа: <http://42.tut.by/307939/>. – Дата доступа: 22.05.2015.

⁴⁹⁸ Белорусская космическая система дистанционного зондирования Земли [Электронный ресурс] // Навигационно-информационный центр Республики Беларусь. – Режим доступа: – <http://nicenter.kamerton.by/navigatsionnye-resursy-respubliki-belarus/belorusskaya-kosmicheskaya-sistema-distantsionnogo-zondirovaniya-zemli>. – Дата доступа: 22.05.2015.

дования и разработки выполняют более 20 научных и производственных организаций страны: основные работы проводятся в Национальной академии наук Республики Беларусь, Государственном военно-промышленном комитете Республики Беларусь, Министерстве образования Республики Беларусь. Создана база для космических исследований, необходимая инфраструктура для использования полученных результатов. Данные, полученные с БелКА-2, предоставляются как на коммерческой основе, что позволило за 3 года работы окупить затраты на запуск национального космического аппарата⁴⁹⁹, так и безвозмездно, в первую очередь для органов государственного управления.

Материально-техническая структура космической отрасли Беларуси во многом связана с БелКА-2: данный космический аппарат не предназначен для оперативного мониторинга, периодичность съемки одной и той же точки составляет 16 суток. Поэтому Белорусский космический аппарат работает в тандеме с российским «Канопус-В», полученная информация поступает одновременно в белорусский и российский центры обработки данных, что увеличивает частоту получения актуальных данных вдвое⁵⁰⁰. Целевое оборудование белорусского и российского кораблей однотипно, благодаря чему повышается надежность получаемых данных, так как информация дублируется. С целью обеспечения оперативного мониторинга планируется, что БелКА-2 войдет в группировку спутников, создаваемой в рамках проектов Союзного государства. Создание орбитальной группировки космических аппаратов является экономически и технически выгодной и для Беларуси, и для России.

На сегодняшний день в рамках Союзного государства уже реализованы три космические программы:

- программа «Космос-БР» (1999-2003 гг.),
- программа «Космос-СГ» (2004-2007 гг.),
- программа «Космос-НТ» (2008-2011).

⁴⁹⁹ НАН: Беларусь доказывает, что полезна России в космосе [Электронный ресурс] // Sputnik Беларусь. – 2015. – Режим доступа: <http://sputnik.by/technology/20150408/1014640774.html>. – Дата доступа: 22.05.2015.

⁵⁰⁰ НАН: Беларусь доказывает, что полезна России в космосе [Электронный ресурс] // Sputnik Беларусь. – 2015. – Режим доступа: <http://sputnik.by/technology/20150408/1014640774.html>. – Дата доступа: 22.05.2015.

По итогам совместного выполнения российскими и белорусскими предприятиями и организациями научно-технических программ «Космос-БР» и «Космос-СГ» была разработана Концепция создания многофункциональной космической системы Союзного государства, в рамках которой предполагается создание интегрированной системы наземных и орбитальных космических средств России и Беларуси, обладающей расширенными функциональными возможностями в интересах обеспечения потребителей космической информацией и услугами.

С 2012 г. началась работа над четвертой космической программой – «Разработка космических и наземных средств обеспечения потребителей России и Беларуси информацией дистанционного зондирования Земли» («Мониторинг-СГ»), срок реализации которой намечен к 2016 г. В рамках данной программы совместное сотрудничество осуществляется в направлении приема, обработки и доведения до потребителя информации, полученной от орбитальной группировки космических аппаратов, на основе использования современных достижений вычислительной, в том числе суперкомпьютерной техники и телекоммуникационных средств. Важное значение имеет ряд работ, связанных с созданием новой научной аппаратуры для исследования атмосферы, в первую очередь для предупреждения катаклизмов природного и техногенного характера. Планируется расширить систему обучения и подготовки высококвалифицированных кадров, в том числе с использованием дистанционных методов обучения⁵⁰¹.

Говоря о сотрудничестве Беларуси и России в ракетно-космической отрасли, следует подчеркнуть роль белорусской стороны как разработчика информационных технологий, оптики и электроники. Участие Беларуси в международном разделении труда на космическом рынке за счет создания высокотехнологических космических средств и технологий, которые носят интегрирующий характер, положительно влияет и на отрасли экономики, обслуживающие или взаимодействующие с космическими отраслями.

⁵⁰¹ Роль программ Союзного государства в изучении космоса [Электронный ресурс] // Официальный сайт Постоянного комитета Союзного государства. – 2015. – Режим доступа: <http://www.postkomsg.com/news/various/189192/>. – Дата доступа: 22.05.2015.

Дальнейшее развитие космической отрасли в Беларуси планируют осуществлять в направлении коммерциализации и самоокупаемости космических проектов. Следуя за мировыми тенденциями в области дистанционного зондирования Земли, Беларусь постепенно переходит от простой продажи получаемых данных к оказанию комплексных услуг, готовых сервисов, направленных на обработку полученных данных. Срок эксплуатации БелКА составляет 5 лет, в тесном сотрудничестве с Россией осуществляется разработка нового космического аппарата, усовершенствованного по ряду параметров: уменьшение веса за счет использования высокотехнологичных материалов (углепластик), увеличение срока эксплуатации с 5 до 10 лет, увеличение максимально допустимого разрешения съемки с 2,1 м. до 1 м.

Создание Белорусской национальной космической системы дистанционного зондирования Земли позволит поддерживать научно-технический потенциал отечественных предприятий на мировом уровне. Учитывая, что многие страны заинтересованы в запуске собственных спутников дистанционного зондирования Земли, это предоставит возможность получать коммерческие заказы на разработку и изготовление аналогичных приборов, привлекая в Республику Беларусь иностранные инвестиции.

Перспективными направлениями развития космической деятельности являются создание Национальной системы спутниковой связи и вещания с последующим обслуживанием отечественного и зарубежного потребителя. Это позволит внедрить современные технологии цифрового телевидения, телемедицины, а также навигационное обеспечение, снизить стоимость и повысить качество предоставляемых услуг, увеличить экспортный потенциал Беларуси.

Для использования в ведомственных и региональных системах контроля и управления наземным транспортом с целью обеспечения безопасного движения пассажирских транспортных средств, опасных грузов, товаров под таможенным контролем и функционирования региональной системы международных перевозок планируется создание Единой системы навигационно-временного обеспечения Республики Беларусь.

Немаловажным представляется ведение работ по подготовке высококвалифицированных кадров для космической отрасли, совершенствованию институциональных условий для научных исследований. Нерешенными остаются проблемы организационного

и нормативно-правового обеспечения космической деятельности, связанные с необходимостью создания органа управления новой отраслью, подготовкой нормативных правовых актов по вопросам государственного регулирования и экономического обеспечения.

5.3. Тенденции развития космической экономики Республики Беларусь

Основные тенденции развития космической отрасли Республики Беларусь в настоящее время предопределяются сложившейся структурой космической деятельности. По итогам реализации Национальной программы исследования и использования космического пространства в мирных целях на 2008-2012 гг.⁵⁰² был запущен и успешно функционирует второй Белорусский космический аппарат (БелКА), спроектирована и внедрена система мониторинга и обработки данных дистанционного зондирования Земли, создана научно-техническая инфраструктура для выпуска специализированной аппаратуры дистанционного зондирования Земли, сформирована система профессиональной подготовки кадров. Данные, получаемые с БелКА, активно используются Министерством природных ресурсов и охраны окружающей среды для оценки и прогнозирования состояния природных и антропогенных геосистем, Государственным комитетом по имуществу для мониторинга топографических карт и планов населенных пунктов, Министерством сельского хозяйства и продовольствия для контроля состояний мелиоративных земель, Министерством по чрезвычайным ситуациям для мониторинга и прогнозирования чрезвычайных ситуациях природного и техногенного характера и другими.

С учетом результатов выполнения Национальной космической программы, тенденций социально-экономического и научно-технического развития Республики Беларусь, а также актуальных политических и экономических вызовов на международной арене дальнейшее развитие белорусской космической отрасли видится в следующем:

⁵⁰² О Национальной программе исследования и использования космического пространства в мирных целях на 2008 – 2012 годы [Электронный ресурс]: Постановление Совета Министров Республики Беларусь от 14.10.2008 № 1517 // Консультант Плюс. Технология Проф / ООО «ЮрСпектр», 2015.

- более тесная интеграция космической отрасли с иными отраслями хозяйства,
- разработка и реализация совместных проектов в области космической деятельности в рамках Союзного государства,
- улучшение материально-технической базы космической деятельности,
- совершенствование системы страхования космической отрасли.

Рассмотрим более подробно каждое из названных направлений.

Стратегия развития экономики Республики Беларусь в среднесрочной перспективе нацелена на рост доли добавленной стоимости в промышленности и сфере услуг в результате повышения их интеллектуалоемкости за счет опережающего роста экономики космической деятельности. При этом ключевая роль здесь принадлежит процессу информатизации как «организационному, социально-экономическому и научно-техническому процессу, обеспечивающему условия для формирования и использования информационных ресурсов и реализации информационных отношений»⁵⁰³. Стратегия развития цифровых коммуникаций в Республике Беларусь предполагает создание единого рынка информационно-коммуникационных технологий и их приложений, электронной компонентной базы, основанного на высоко-скоростном широкополосном Интернете, «облачных» вычислениях и совместимости программного обеспечения и сетевых ресурсов на Евразийском пространстве⁵⁰⁴.

Информационно-коммуникационная инфраструктура является неотъемлемым элементом инновационного социально-экономического развития страны, а космическая информация дистанционного зондирования Земли пользуется все большим спросом практически во всех отраслях экономики: начиная от сельского хозяйства и промышленности заканчивая сферой услуг. Кроме того, в рамках «новой инду-

⁵⁰³ О Стратегии развития информационного общества в Республике Беларусь на период до 2015 года и плане первоочередных мер по реализации Стратегии развития информационного общества в Республике Беларусь на 2010 год [Электронный ресурс]: Постановление совета министров Республики Беларусь от 9 августа 2010 г. № 1174 // Консультант Плюс. Технология Проф / ООО «ЮрСпектр», 2015.

⁵⁰⁴ Научный прогноз экономического развития Республики Беларусь до 2030 года / В. Г. Гусаков [и др.]; под ред. Акад. В. Г. Гусаков. – Минск: Белорусская наука, 2015. – 243 с. – С.17.

стриализации» предполагается переход на высокотехнологичный и наукоемкий индустриальный базис, развитие малого и среднего инновационного бизнеса, применение кластерного подхода, повышение инновационной активности и мобильности производства, оптимизация всех звеньев формирования добавленной стоимости от поставок сырья и комплектующих до послепродажного и послегарантийного обслуживания⁵⁰⁵, что будет невозможным без одновременной информатизации.

Актуальной тенденцией в области организации производства является «постфордский подход»: отказ от массового выпуска однотипной продукции в пользу создания гибких производственных систем, ориентированной на выпуск разнообразных изделий по заказу клиента. С технической точки зрения реализация такого подхода стало возможна благодаря развитию информационных технологий. Так, информационные системы, объединяющие процессы проектирования, производства и распределения товаров в режиме реального времени, позволяют распределенным в пространстве производственным системам, локализованным на базе юридически и финансово независимых компаний, реализовать полный цикл производства продукции – от научной разработки до продажи⁵⁰⁶.

Таким образом, использование результатов космической деятельности позволит создать современную информационную инфраструктуру, необходимую для успешной модернизации народного хозяйства, а также развивать национальную информационную индустрию, совершенствовать информационные ресурсы и электронные услуги. Возможности использования результатов космической деятельности на сегодняшний день не выявлены в полной мере. Как правило, уже готовые продукты передаются потребителям, специалисты в области космоса не всегда могут предугадать область использования полученных результатов. Более тесное взаимодействие традиционных отраслей хозяйствования, будь то промышленность либо сфера услуг, с космической экономикой, например, путем

⁵⁰⁵ Научный прогноз экономического развития Республики Беларусь до 2030 года / В. Г. Гусаков [и др.]; под ред. Акад. В. Г. Гусаков. – Минск: Белорусская наука, 2015. – 243 с. – С. 19.

⁵⁰⁶ Быков, А. А. Перспективы пост- и неоиндустриального развития в условиях возможной трансформации системы международного распределения труда / А. А. Быков, А. М. Седун // Белорусский экономический журнал. – 2015. – №2. – С.5-23.

формирования конкретных запросов с их стороны, повысит эффективность использования результатов космической деятельности. Наиболее широкое применение в сельском хозяйстве, промышленности и сфере услуг нашли такие продукты космической отрасли, как снимки, спутниковая связь, данные геолокации, временные сервисы. В связи с чем в Беларуси также планируется развивать соответствующие направления космической деятельности.

С целью создания национальной системы спутниковой связи в рамках реализации совместного белорусско-китайского проекта «Создание национальной системы спутниковой связи и вещания Республики Беларусь» в 2016 г. планируется запустить Белорусский спутник связи «Белинтерсат 1»⁵⁰⁷. В национальную систему спутниковой связи входит также наземный комплекс управления.

В результате реализации проекта предусматривается внедрение новых технологий, расширение объема услуг связи, снижение стоимость и повышение качества таких услуг, увеличение экспортного потенциала. Национальная система спутниковой связи позволит удовлетворить потребность в телефонной связи, Интернете, цифровом телевидении внутреннего рынка: населения, корпоративных и банковских организаций, органов государственного управления. Кроме того, предоставляемые услуги связи имеют большой экспортный потенциал за счет сдачи в аренду ресурса спутника иностранным потребителям, что окажет положительное влияние на интеграцию Республики Беларусь в мировое информационное сообщество.

Создание собственной системы спутниковой связи имеет существенное значение и в сфере государственной безопасности. Такая система позволит повысить информационную безопасность страны, расширить информационное присутствие Беларуси в других регионах, обеспечить широкополосной защищенной связью органы государственного управления, дипломатические и торговые представительства Республики Беларусь и других пользователей.

Навигационное обеспечение осуществляется в целях своевременного определения местоположения, направления и скорости пе-

⁵⁰⁷ Белорусский спутник связи планируется запустить до марта 2016 года [Электронный ресурс] // Новости Беларуси – БелТА. – 2015. – Режим доступа: <http://www.belta.by/tech/view/beloruskij-sputnik-svjazi-planiruetsja-zapustit-do-marta-2016-goda-152364-2015>. – Дата доступа: 11.10.2015.

ремещения мобильных объектов, оснащения пользователей специальными комплексами получения и обработки навигационной информации и доведения ее до потребителей. Сервис точного времени может использоваться для решения прикладных задач, например, автоматизированный звонок в школах, отраслевую автоматизацию с основой космического сервиса точного времени и таймеризации.

В настоящее время на территории Республики Беларусь с целью определения параметров пространственно-временного состояния объектов используются глобальные навигационные спутниковые системы (ГНСС) (ГНСС Российской Федерации ГЛОНАСС, ГНСС Соединенных Штатов Америки GPS), радиотехнические системы дальней и ближней навигации, система эталона времени, частот и параметров вращения Земли, осуществляющая получение и передачу потребителям услуг в сфере навигационной деятельности высокоточной частотно-временной информации и данных о параметрах вращения Земли, а также средства навигации, использующие естественные поля и силы Земли (инерциальные, магнитометрические, астрономические, гравиметрические). Однако указанные средства и системы предназначены для решения конкретных задач, и, в связи с этим, имеют определенные «слабые места». Так, например, навигационные параметры, полученные с помощью радиотехнической системы дальней навигации, имеют невысокую точность, радиотехнические системы ближней навигации действуют в пределах прямой видимости, что существенно ограничивает область их применения. Средства, использующие естественные поля и силы Земли, не обеспечивают высокую точность определения навигационных параметров и подвержены влиянию различных внешних воздействий. Глобальные навигационные спутниковые системы хоть и имеют неограниченную зону применения и определяют координаты с высокой точностью, подвержены помехам естественного и искусственного характера, кроме того, действующие ГНСС имеют ярко выраженное геополитическое значение, обеспечивая интересы стран-владельцев ГНСС⁵⁰⁸.

⁵⁰⁸ Об утверждении Концепции создания Единой системы навигационно-временного обеспечения Республики Беларусь [Электронный ресурс]: Постановление Совета Министров Республики Беларусь от 04.07.2011 № 902 // Консультант Плюс. Технология Проф / ООО «ЮрСпектр», 2015.

Комплексным решением указанных проблем станет создание Единой системы навигационно-временного обеспечения Республики Беларусь. В 2011 г. Советом Министров Республики Беларусь была принята Концепция создания Единой системы навигационно-временного обеспечения Республики Беларусь⁵⁰⁹. Разработанная система представляет совокупность взаимосвязанных и взаимодействующих друг с другом подсистем (управления, формирования и контроля навигационных полей, передачи навигационной и временной информации, потребительских и обеспечивающих подсистем), образуемых силами и средствами государственных органов и организаций в целях обеспечения потребителей услуг в сфере навигационной деятельности навигационной информацией⁵¹⁰.

Ожидается, что в результате использования Единой системы навигационно-временного обеспечения Республики Беларусь за счет оптимизации перевозок, контроля за эксплуатацией транспортных средств, повышения эффективности управления транспортными средствами с одновременным повышением безопасности их эксплуатации, увеличения пропускной способности транспортных магистралей и скорости грузоперевозок существенно снизится себестоимость транспортных услуг и повысится безопасность дорожного движения. Использование данной системы обеспечит предоставление оперативной и объективной пространственно-временной информации, что способствует повышению эффективности принятия управленческих решений.

Республика Беларусь и Российская Федерация имеют схожие, хотя и не идентичные, приоритеты научно-технического и инновационного развития, одним из которых является космическая отрасль. Сложившаяся геополитическая и геоэкономическая обстановка, как то, обострение политических противоречий и введение экономических санкций против России, политическое и идеологическое давление

⁵⁰⁹ Об утверждении Концепции создания Единой системы навигационно-временного обеспечения Республики Беларусь [Электронный ресурс]: Постановление Совета Министров Республики Беларусь от 04.07.2011 № 902 // Консультант Плюс. Технология Проф / ООО «ЮрСпектр», 2015.

⁵¹⁰ Об утверждении Концепции создания Единой системы навигационно-временного обеспечения Республики Беларусь [Электронный ресурс]: Постановление Совета Министров Республики Беларусь от 04.07.2011 № 902 // Консультант Плюс. Технология Проф / ООО «ЮрСпектр», 2015.

на Беларусь, манипуляция мировыми ценами на энергоресурсы и сырьевые ресурсы, ограничение доступа к иностранным займам и прямым иностранным инвестициям, к современным технологиям, способствует выстраиванию более тесного сотрудничества между Беларусью и Россией, в том числе и в производственно-технологической сфере и сфере НИОКР.

На сегодняшний день в рамках Союзного государства уже реализованы три космические программы:

- программа «Космос-БР» (1999-2003 гг.),
- программа «Космос-СГ» (2004-2007 гг.),
- программа «Космос-НТ» (2008-2011 гг.).

По итогам совместного выполнения российскими и белорусскими предприятиями и организациями научно-технических программ «Космос-БР» и «Космос-СГ» была разработана Концепция создания многофункциональной космической системы Союзного государства, в рамках которой создается интегрированная система наземных и орбитальных космических средств России и Беларуси, обладающая расширенными функциональными возможностями в интересах обеспечения потребителей космической информацией и услугами.

Важными результатами реализации космической программы «Космос-НТ» стали ряд совместных проектов по созданию экспериментального оборудования и технологий. Так, в частности, успешно реализованы проекты по созданию экспериментального распределенного банка данных ДЗЗ и телекоммуникационной подсистемы передачи информации между центрами ее хранения в России и Беларуси, проекты по развитию белорусского центра приема космической информации, в том числе от белорусского и российского космических аппаратов, запуск которых успешно осуществлен 22 июля 2012 г.⁵¹¹.

В 2012 г. завершена реализация программы Союзного государства «Разработка нанотехнологий создания материалов, устройств и систем космической техники и их адаптация к другим отраслям техники и массовому производству» («Нанотехнологии-СГ», 2009-2012), а в 2014 г. – союзная программа «Разработка интегрирован-

⁵¹¹ Обзор научно-технических программ Союзного государства в космической области [Электронный ресурс] // Информационно-аналитический портал Союзного государства. – 2015. – Режим доступа: <http://www.soyuz.by/news/joint-programs/2284.html>. – Дата доступа: 12.10.2015.

ной системы стандартизации космической техники, создаваемой в рамках программ и проектов Союзного государства» («Стандартизация-СГ», 2011-2014).

С 2013 г. началась работа над четвертой космической программой – «Разработка космических и наземных средств обеспечения потребителей России и Беларуси информацией дистанционного зондирования Земли» («Мониторинг-СГ»), срок реализации которой намечен к 2017 г.⁵¹². Целью Программы является создание средств, технологий и программных комплексов в интересах повышения надежности, работоспособности и живучести маломасштабных космических средств дистанционного зондирования Земли. Для решения указанной цели поставлены следующие задачи:

- создание средств, технологий и программных комплексов в интересах повышения надежности, работоспособности и живучести маломасштабных специальных и обеспечивающих систем космических средств, научной аппаратуры в условиях воздействия факторов космического пространства;

- создание маломасштабных средств дистанционного зондирования Земли, бортовой научной аппаратуры, материалов и элементной базы с улучшенными техническими характеристиками.

Таким образом, в рамках данной программы совместное сотрудничество Беларуси и России направлено на улучшение материально-технической базы дистанционного зондирования Земли. Также ведется работа над совершенствованием технологий приема, обработки и доведения до потребителя информации, полученной от орбитальной группировки космических аппаратов, на основе использования современных достижений вычислительной, в том числе суперкомпьютерной техники и телекоммуникационных средств. Важное значение имеет ряд работ, связанных с созданием новой научной аппаратуры для исследования атмосферы, в первую очередь для предупреждения катаклизмов природного и техногенного характера. Планируется расширить систему обучения и подготовки

⁵¹² Паспорт программы Союзного государства «Разработка космических и наземных средств обеспечения потребителей России и Беларуси информацией дистанционного зондирования Земли» («Мониторинг-СГ») [Электронный ресурс] // Информационно-аналитический портал Союзного государства. – 2015. – Режим доступа: <http://www.soyuz.by/projects/soyuz-projects/programm/444.html>. – Дата доступа: 12.10.2015.

высококвалифицированных кадров, в том числе с использованием дистанционных методов обучения⁵¹³.

Всего на финансирование Программы в 2013-2017 гг. предусматривается 2 430 млн. рублей из бюджета Союзного государства, в том числе в объеме долевых отчислений России – 1 580 млн. рублей (все средства направляются на финансирование работ, выполняемых российскими исполнителями), в объеме долевых отчислений Беларуси – 850 млн. рублей (все средства направляются на финансирование работ, выполняемых белорусскими исполнителями)⁵¹⁴.

Создание группировки малогабаритных средств дистанционного зондирования Земли, оснащенных аппаратурой различного назначения, например, видимого, инфракрасного или радиационного спектра, позволяет нивелировать такие недостатки одиночных крупногабаритных космических аппаратов, как дороговизна производства, необходимость единовременных крупных вложений, недостаточная точность изображения, длительность анализа изображений, ограниченные условия передачи информации. Использование же малых и сверхмалых космических аппаратов в составе группировки незаменимо для оперативного решения научных, социально-экономических, образовательных и технологических задач. Группа малогабаритных космических аппаратов представляет собой сложный объект, состоящий из автономно функционирующих, но постоянно взаимодействующих частей, что позволяет создать более гибкую систему, способную быстро реагировать на изменяющиеся обстоятельства. Как правило, для создания таких группировок используется кластерный подход⁵¹⁵.

⁵¹³ Роль программ Союзного государства в изучении космоса [Электронный ресурс]//Официальный сайт Постоянного комитета Союзного государства. –2015. – Режим доступа: <http://www.postkomsg.com/news/various/189192/>. – Дата доступа: 22.05.2015.

⁵¹⁴ Паспорт программы Союзного государства «Разработка космических и наземных средств обеспечения потребителей России и Беларуси информацией дистанционного зондирования Земли» («Мониторинг-СГ») [Электронный ресурс] // Информационно-аналитический портал Союзного государства. – 2015. – Режим доступа: <http://www.soyuz.by/projects/soyuz-projects/programm/444.html>. – Дата доступа: 12.10.2015.

⁵¹⁵ Мультиагентные технологии распределенного управления группировкой малоразмерных космических аппаратов дистанционного зондирования Земли / А. В. Соллогуб [и др.] // Информационное общество. – 2013. – №1-2. – С.58-68.

Сегодня Белорусский космический аппарат действует в группировке с российским космическим аппаратом «Канопус-В»: полученная от данных комических аппаратов информация поступает одновременно в белорусский и российский центры обработки данных, что увеличивает частоту получения актуальных данных вдвое⁵¹⁶. Целевое оборудование белорусского и российского космических кораблей однотипно, благодаря чему повышается надежность получаемых данных, так как информация дублируется. В дальнейшем планируется наращивать возможности белорусско-российской группировки спутников за счет запуска новых спутников. К 2020 г. на систематической основе будет налажено производство космической информации с разрешением 1 м. на базе новой российско-белорусской орбитальной группировки спутников дистанционного зондирования Земли с ориентацией на создание топографических и кадастровых карт, оперативного решения задач экологического мониторинга и контроля чрезвычайных ситуаций⁵¹⁷.

Направления развития космической отрасли до 2020 г. в части малых и сверхмалых космических аппаратов планируется осуществлять в следующих направлениях:

- разработка экспериментального и летного образца сверхмалого космического аппарата и проведение летных испытаний с запуском на низкую орбиту;
- обработка программно-аппаратных средств, технологий управления, баллистико-навигационного обеспечения, приема и обработки данных малых и сверхмалых космических аппаратов;
- создание сети приема и обработки информации с малыми и сверхмалыми космическими аппаратами, включающую сеть распределенных учебных наземных станций приема, бортовую систему связи на основе спутникового модема и радиопередатчика, систему удаленного доступа и обмена информацией;

⁵¹⁶ НАН: Беларусь доказывает, что полезна России в космосе [Электронный ресурс] // Sputnik Беларусь. – 2015. – Режим доступа: <http://sputnik.by/technology/20150408/1014640774.html>. – Дата доступа: 22.05.2015.

⁵¹⁷ Шумилин, А. Г. Национальная инновационная система Республики Беларусь: монография / А.Г. Шумилин. – Минск: Акад. упр. При Президенте Респ. Беларусь, 2014. – 255 с. – С.98.

– разработка государственных образовательных стандартов профессионального образования и требований по направлениям подготовки, гармонизированной с европейской системой профессиональной сертификации специалистов аэрокосмической отрасли;

– отработка технологии полета группировки сверхмалых космических аппаратов⁵¹⁸.

Виду того, что космическая деятельность требует серьезных материальных затрат и при этом характеризуется повышенным риском утраты или повреждения имущественных объектов, а также с учетом высоких темпов развития космической отрасли на мировом рынке, проблемы космического страхования приобрели особую актуальность. Этот вид страхования появился относительно недавно: первый договор страхования космического спутника был заключен в 60-е гг. XX в.⁵¹⁹.

Особенность космического страхования заключается в сочетании различных отраслей страхования: личное, имущественное и ответственности. Страхование рисков космических проектов включает в себя как страхование «классических» рисков (например, повреждения и гибели различных видов имущества и оборудования, транспортных средств, грузов, жизни и здоровья персонала, рисков ответственности), так и специфических рисков, называемых космическими рисками. Как правило, к космическим рискам относят:

– риски гибели и повреждения объектов ракетно-космической техники (ракеты-носители, разгонные блоки, отдельные космические аппараты и блоки космических аппаратов, полные орбитальные системы космических аппаратов);

– риски гибели и повреждения объектов космической инфраструктуры (космодромы, стартовые комплексы и пусковые установки, командно-измерительные комплексы, центры и пункты управления полетами космических объектов, пункты приема, хранения и обработки информации, базы хранения космической техни-

⁵¹⁸ Шумилин, А. Г. Национальная инновационная система Республики Беларусь: монография / А.Г. Шумилин. – Минск: Акад. упр. При Президенте Респ. Беларусь, 2014. – 255 с. – С.99-100.

⁵¹⁹ Карачева, С. З. Проблемы страхования рисков в космической отрасли / С. З. Карачева // Логистические системы в глобальной экономике. – 2015. – №. – С.510-512.

ки, районы падения отделяющихся частей космических объектов, полигоны посадки космических объектов и взлетно-посадочные полосы, объекты экспериментальной базы для отработки космической техники, центры и оборудование для подготовки космонавтов, другие наземные сооружения и технику, используемые при осуществлении космической деятельности);

– риски ответственности за ущерб, причиненный имуществу, здоровью и жизни третьих лиц, а также окружающей среде при осуществлении космической деятельности⁵²⁰

В комплекс страхования космических рисков могут быть включены также финансовые риски (косвенный финансовый ущерб), возникающий вследствие технических неисправностей и политические риски, способные задержать или отменить реализацию космической программы.

Страхование космических рисков может осуществляться на различных этапах жизненного цикла космического проекта и изделий ракетно-космической техники, основными из которых являются:

– предполетный период, включающий в себя изготовление (разработку, производство и наземную экспериментальную отработку ракетно-космической техники), транспортирование, хранение, проведение монтажных работ и подготовку ракетно-космической техники на космодроме. Данный этап является наиболее длительным и ресурсозатратным;

– проведение пуска ракет космического назначения. Является наиболее востребованным видом страхования космических рисков, так как именно при пуске ракета космического назначения подвергается наибольшей опасности – риску полной гибели;

– проведение летных испытаний и эксплуатация космического аппарата на орбите;

– утилизацию космического аппарата (управляемое или неконтролируемое сведение с орбиты).

Проблемным моментов в страховании космической деятельности является недоступность информации по уже наступившим страхо-

⁵²⁰ Медведчиков, Д. Страхование космических рисков: типовые варианты страховых покрытий [Электронный ресурс] / Д. Медведчиков // Российская ассоциация авиационных и космических страховщиков. – 2015. – Режим доступа: <http://www.raaks.ru/publication.php?pid=43&id=5>. – Дата доступа: 12.10.2015.

вым случаям, что усложняет расчет вероятности по наступлению страхового случая и, соответственно, определение страхового тарифа. Страховой тариф рассчитывается в индивидуальном порядке и зависит от множества факторов: условий запуска, типа ракеты-носителя, комплектации оборудования, истории убытков, наличия франшизы и т.д. На международном рынке тариф страхования космических рисков колеблется в диапазоне 7-20% от страховой суммы⁵²¹. В Беларуси средний страховой тариф для комплексного страхования в отношении этапов запуска и первого года эксплуатации на орбите составляет 17-19% от страховой суммы⁵²².

В мировой практике имеют место различные подходы к организации защиты от рисков. Например, Франция, Великобритания, Австралия и ЮАР с целью защиты государства при его участии в космических проектах разработали систему, в соответствии с которой при получении лицензии компания должна оформить полис, полностью или частично покрывающий компенсацию, выплачиваемую государством в случае причинения ущерба. В США большее внимание уделяется запуску космических аппаратов, а страхование ответственности перед третьими лицами обеспечивает Национальное управление по воздухоплаванию и исследованию космического пространства (NASA)⁵²³.

Страхование космических рисков – один из наиболее сложных видов страхования, причиной тому является сложность космической техники и дорогостоящие объекты страхования. Поэтому в страховании космических рисков часто используется сострахование. Сострахование может осуществляться в виде страховых пулов (добровольное объединение страховых компаний, которые несут солидарную ответственность за исполнение обязательств по страховому договору), а также в виде перестрахования (передача части рисков другим страховым компаниям). При этом перестрахованием

⁵²¹ Карачева, С. З. Проблемы страхования рисков в космической отрасли / С. З. Карачева // Логистические системы в глобальной экономике. – 2015. – №. – С.510-512.

⁵²² Медведчиков, Д. Страхование космических рисков: типовые варианты страховых покрытий [Электронный ресурс] / Д. Медведчиков // Российская ассоциация авиационных и космических страховщиков. – 2015. – Режим доступа: <http://www.raaks.ru/publication.php?pid=43&id=5>. – Дата доступа: 12.10.2015.

⁵²³ Карачева, С. З. Проблемы страхования рисков в космической отрасли / С. З. Карачева // Логистические системы в глобальной экономике. – 2015. – №. – С.510-512.

может осуществляться и на международном уровне. Привлечение крупных иностранных страховых компаний позволяет создать сбалансированный страховой портфель и обеспечить финансовую устойчивость и рентабельность страховых операций в случае, если страховые суммы слишком велики.

В Республике Беларусь имеется опыт страхования космических рисков. Первый Белорусский космический аппарат, запуск которого состоялся в 2006 г. на космодроме «Байконур» и который потерпел крушение из-за неисправности ракеты-носителя «Днепр», был застрахован белорусской компанией. Риск утраты или повреждения спутника был перестрахован не только на белорусском рынке, но также и в российских и немецких страховых и перестраховочных компаниях. Кроме того, было осуществлено вторичное перестрахование на рынках России и Беларуси. Стоит отметить, что страховые выплаты составили 16,01 млн. долл. США⁵²⁴ и покрыли расходы по запуску данного спутника. Таким образом, система перестрахования, и в первую очередь, в иностранных страховых предприятиях, показала свою эффективность и целесообразность дальнейшего развития.

5.4. Методология использования институтов государственно-частного партнерства в космической отрасли Беларуси и России

Современная космическая деятельность, перед которой стоят задачи не только проведение передовых научных исследований, но и применение результатов таких исследований в экономике, науке и сфере безопасности, требует создания определенных условий, обеспечивающих ее эффективное развитие. При формировании благоприятной среды для развития российского и белорусского космических рынков стоит учитывать институциональные сдвиги, произошедшие за последние 20 лет в мировой космической отрасли. Речь идет, в частности, о широкомасштабной коммерциализации космической деятельности, начавшаяся с перехода к аут-сорсинговой модели, предполагающей заказ определенных товаров (создания коммерческих ракет-носителей «РН Falcon») и развившаяся

⁵²⁴ Микша, О. Ни копейки за бугор [Электронный ресурс] / О. Микша // Страхование сегодня.– 2015.– Режим доступа: <http://www.insur-info.ru/press/21905/>– Дата доступа: 22.05.2015.

в использования института государственно-частного партнерства для решения все большего числа.

Сегодня основными действующими субъектами на национальных космических рынках России и Беларуси остаются преимущественно предприятия государственного сектора, а финансирование космической деятельности осуществляется главным образом за счет средств бюджета, в связи с чем эволюцию межсекторального взаимодействия следует рассматривать в направлении развития отношений между государством и бизнесом. В связи с длительными сроками окупаемости и необходимости значительных ресурсных вложений, большими экономическими рисками для всех участников космической деятельности, данная сфера не может развиваться без государства, обеспечивающего снижение рисков для частного сектора. В то же время необходимо расширять долю частного сектора в участии в космической деятельности, что позволит за счет использования коммерческих подходов, повысить эффективность решения локальных задач.

В мировой практике институт государственно-частного партнерства (ГЧП) применяется, как инструмент международного, национального или регионального развития, способствующий повышению инвестиционной и инновационной активности, росту конкурентоспособности, как инновационный инструмент модернизации производственной и социальной инфраструктуры. Основными функциями такого партнерства являются: привлечение частного сектора как способ обеспечения эффективности вложений, решение проблемы финансирования глобальных инфраструктурных проектов (неподъемность для государства), координация социальных и экономических интересов субъектов; эффективное перераспределение ресурсов; снижение транзакционных издержек участников.

ГЧП предполагает конструктивное и взаимовыгодное сотрудничество органов государственной власти и бизнес-структур для решения наиболее значимых для общества социально-экономических проблем при сохранении государства своих полномочий и функций. Регулирующая деятельность государства заключается в выработке стратегии и принципов отношений бизнеса и публичной власти и общества в целом, формирование благоприятной институцио-

нальной среды, организация и управление ГЧП, разработка форм, методов и конкретных механизмов реализации ГЧП⁵²⁵.

Традиционными сферами использования механизмов ГЧП являются объекты экономической инфраструктуры (автомобильные и железные дороги, трубопровод, информационные системы); объекты общественно-социального назначения (образование, наука, здравоохранение, защита окружающей среды); объекты сферы потребительских услуг (общественный транспорт, ЖКХ, благоустройство, службы занятости); другие сферы (энергетика, телекоммуникации, тюрьмы, сфера общественной безопасности). Следует учитывать, что ГЧП предполагает свои модели финансирования, отношения собственности и методы управления, отличающиеся от административных, в связи с чем зачастую возникает проблема распределения полномочий и обязательств между участниками.

ГЧП можно рассматривать в узком и широком смысле. В узком смысле ГЧП представляет собой взаимодействия государственного и частного секторов для решения конкретной задачи, реализации определенного проекта, юридически оформленное договором, соглашением и т. д. Такой подход используется Организацией объединенных наций, определившей ГЧП как «инновационные долгосрочные контракты по развитию инфраструктуры и обеспечению оказания общественных услуг с привлечением финансовых средств, экспертного опыта и мотивации частного сектора в те области, которые традиционно относятся к сфере ответственности государства»⁵²⁶. В русскоязычной литературе ГЧП также зачастую определяется в узком смысле: «институциональный и организационный альянс государственной власти и частного бизнеса с целью реализации общественно-значимых проектов»⁵²⁷.

В рамках партнерства государства и бизнеса появляется возможность использовать при реализации определенных социально-значимых проектов преимущества частного сектора (значительные

⁵²⁵ Емельянов, Ю. С. Государственно-частное партнерство: инновации и инвестиции / Ю. С. Емельянов. – Москва: URSS: Либроком, 2013. – 364 с. – С. 54.

⁵²⁶ Государственно-частное партнерство: обучающие материалы для государственного сектора / Европейская экономическая комиссия Организации объединенных наций. – Минск: Четыре четверти, 2013. – 196 с. – С. 9-10.

⁵²⁷ Варнавский, В. Альянс на неопределенный срок / В. Варнавский // ФельдПочта. – 2004. – №29.

ресурсы, управленческие подходы и технологии, ориентированные на экономическую эффективность, возможность быстрого реагирования на меняющиеся потребности рынка, сокращение сроков реализации проектов) и государственного сектора (возможность осуществлять регулируемую деятельность и защита общественных интересов). Финансирование проекта частным сектором снижает нагрузку на государственный бюджет, высвобождая ресурсы для решения иных государственных задач. Так как целью взаимодействия органов государственного управления и частных предприятий является осуществление конкретного проекта, то и ГЧП, при таком подходе, будет носить временный характер, то есть имеет ограниченный срок действия.

Если говорить о ГЧП как о частном проекте, то, как правило, государство привлекает частный сектор для финансирования, проектирования, строительства, эксплуатации и технического обслуживания государственных объектов инфраструктуры. Первой стадией такого проекта является определение государством задач проекта в форме долгосрочных результатов, имеющих практическую направленность и целевых показателей (системы таких показателей). Органы государственного управления определяют наиболее эффективный с точки зрения экономической самостоятельности, социальной ориентированности, управляемости и экологичности способ решения поставленной задачи, более инновационный и эффективный подход к удовлетворению потребностей. Успех реализации проекта во многом зависит от четкой формулировки государственными органами требований в отношении результатов, которые должны быть обеспечены на выходе (как правило, такие требования описывают качество государственных услуг, но при этом не содержат требования по их предоставлению), частный сектор самостоятельно проектирует (по согласованию с государственными органами), финансирует, строит и эксплуатирует этот объект таким образом, чтобы обеспечить достижение поставленных долгосрочных требований к результатам, получая на протяжении срока действия проекта (в среднем – 25 лет) оплату за услуги, покрывающую финансовые затраты инвесторов и обеспечивающую получение дохода. По

окончанию срока действия контракта объект возвращается в собственность государства⁵²⁸.

При реализации проекта в рамках ГЧП одним из наиболее сложных проблем является справедливое распределение рисков между участниками. Частному сектору, как правило, передаются риски, связанные с затратами на проектирование и строительство объекта инфраструктуры, затратами, связанными с нарушением графика работы, колебанием рыночной конъюнктуры, затратами на эксплуатацию и техническое обслуживание объекта. То есть частному сектору переходят коммерческие риски, связанные непосредственно с реализацией проекта, в то время как государство берет на себя политические и правовые риски и оказывает помощь в смягчении рисков для частного сектора. Таки риски, как риски, связанные с сотрудничеством, с форс-мажорными обстоятельствами, с изменением законодательства распределяются между частным и государственным секторами.

Особенность финансирования проекта в рамках ГЧП заключается в привлечении заемных средств (как частного, так и государственных секторов) и использовании для погашения кредитов и возврата инвестиций доходов, полученных с проекта. То есть у кредиторов и инвесторов отсутствует право обратиться на государственные институты или на частного партнера в случае отсутствия доходов (отсутствует государственная гарантия возврата средств). Такой тип финансирования называется проектным или финансирование без права требования. Как правило, соотношение заемных средств к собственному капиталу проекта ГЧП составляет от 70 до 95%.

В качестве основных признаков ГЧП Комитетом Организации экономического сотрудничества и развития по научной и технологической политике были выделены:

- участниками партнерства являются как государственные, так и частные организации;
- взаимоотношения сторон носят партнерский, равноправный характер;

⁵²⁸ Государственно-частное партнерство: обучающие материалы для государственного сектора / Европейская экономическая комиссия Организации объединенных наций. – Минск: Четыре четверти, 2013. – 196 с. – С. 12-15.

- отношения сторон партнерства зафиксированы в официальных документах (контрактах, договорах);
- партнеры имеют общие цели, для объединения которых они объединяют свои усилия;
- получение и использование совместных результатов основано на распределении между партнерами соответствующих расходов и рисков⁵²⁹.

Вместе с тем ГЧП не ограничивается конкретными проектами. По мере процессов расширения и усложнения форм взаимодействия государства и бизнеса ГЧП становится определенной «системой конструктивных взаимовыгодных отношений (организационных, экономических, правовых и социальных) и юридически согласованных интересов между государством и бизнесом на условиях объединения финансовых, технологических, организационно-управленческих, кадровых и иных ресурсов, обеспечивающий значительный синергетический и мульти-пликативный эффекты»⁵³⁰. С точки зрения такого подхода, ГЧП представляет объединение материальных и нематериальных ресурсов государственного сектора и частных предприятий на долговременной и взаимовыгодной основе для создания общественных благ (территориальной, инженерной, социальной инфраструктуры) или оказания общественных услуг (образовательных, здравоохранительных и т.д.). Обоюдновыгодность является одним из основополагающих принципов ГЧП: государство решает сложные проблемы общественного сектора за счет получения дополнительных источников финансирования в условиях бюджетной экономии при сохранении контрольных функций, частный сектор увеличивает стоимость капитала за счет роста объемов производства, развития новых рынков (емких, устойчивых и предсказуемых), облегчение выхода на мировые рынки, активизация привлечения иностранных инвестиций в реальный сектор экономики⁵³¹. В случае, если удается

⁵²⁹ The Organisation for Economic Co-operation and Development (OECD) Annual Report 2003 [Electronic resource] // The Organisation for Economic Co-operation and Development. – 2016. – Mode of access: <http://www.oecd.org/about/2506789.pdf> – Дата доступа: 12.02.2016.

⁵³⁰ Емельянов, Ю. С. Государственно-частное партнерство: инновации и инвестиции / Ю. С. Емельянов. – Москва: URSS: Либроком, 2013. – 364 с. – С. 63.

⁵³¹ Емельянов, Ю. С. Государственно-частное партнерство: инновации и инвестиции / Ю. С. Емельянов. – Москва: URSS: Либроком, 2013. – 364 с. – С. 55.

достигнуть разумный баланс интересов и справедливого распределения рисков и доходов, оба партнера получаю выгоды, недостижимые при самостоятельном соответствующем инвестировании.

С экономической точки зрения ГЧП зачастую выступает как альтернатива приватизации – косвенная приватизация, так как институционально преобразует сферы деятельности, традиционно относящиеся к ведению государства, но не выводит их полностью за его пределы. В отличие от полной передачи государственных активов частному сектору, ГЧП предполагает предоставление услуг государством совместно с частным партнером. Так, одним из конкретных механизмов использования ГЧП в качестве альтернативы приватизации выступает приватизация при условии контрольного пакета у публичных инвесторов (местная администрация, государство). В таком случае частная сторона представлена структурой с преимущественно государственным участием. Успешным примером такого механизма может служить проект по реконструкции аэропорта во Франкфурте-на-Майне, Германия. С целью финансирования проекта была осуществлена эмиссия акций, 29 % которых были проданы на фондовой бирже. Однако держателями контрольного пакета акций стали публичные инвесторы (земля Гессен – 32,1% , город Франкфурт-на-Майне – 20,5 %, государство – 18,4%)⁵³².

В зависимости от отраслевой специфики сферы применения ГЧП, а также от выбранных целей, выделяют институциональные (совместные предприятия) и контрактные (заключение контракта, договора, соглашения) модели ГЧП. По организационному признаку выделяют эксплуатационную, концессионную и кооперационную ГЧП-модели⁵³³. Эксплуатационная модель предполагает частичную или полную эксплуатацию какого-либо принадлежащего государству объекта частной компанией за вознаграждение управляющего. Полую ответственность за реализацию общественной функции перед потребителями несет государственные органы управления. В рамках концессионной модели частная компания

⁵³² Кулешов, С. А. Основные направления и зарубежный опыт реализации государственно – частного партнёрства в ракетно-космической отрасли / С. А. Кулешов, Л. Т. Керимова // Вопросы региональной экономики. – 2012.– Т. 11. № 2. – С. 107-113.

⁵³³ Емельянов, Ю. С. Государственно-частное партнерство: инновации и инвестиции / Ю. С. Емельянов. – Москва: URSS: Либроком, 2013. – 364 с. – С. 73.

осуществляет работы или оказывает услуги непосредственно конечным потребителям, затраты же финансируются напрямую из полученных доходов. Ответственность за выполнение общественных функций переходит на частную компанию, за государством остаются контрольные функции. Организация государственным партнером с одной или несколькими частными компаниями совместного предприятия, на которое и возлагаются общественные функции, представляет собой кооперационную модель государственно-частного партнерства. Такая модель является наиболее эффективной при реализации наукоемких и инновационных проектов, например технопарков, инновационных кластеров. Как правило, с юридической точки зрения эксплуатационная модель реализуется посредством заключения контрактов или арендных договоров, концессионная – концессионных соглашений, кооперационная – инвестиционно-го соглашения или путем создания совместного предприятия.

В зависимости от степени вовлеченности государства, правомочий собственности, способов управления, финансирования, распределения функций и сфер ответственности между участниками ГЧП может принимать различную правовую форму, например сервисный контракт, договор на управление, финансовый контракт, договор аренды государственной собственности, концессионное соглашение, финансовая аренда, соглашение о разделе продукции, совместные предприятия.

Положительный опыт привлечения частного бизнеса в космическую сферу, в частности для создания отвечающего современным требованиям космического корабля, имеется в США. Так, в 2005 г. началось успешное сотрудничество компании Space Exploration Technologies Corporation (Space X) с Центром ракетно-космических систем ВВС США по выводу на орбиту военных и коммерческих спутников. В 2010 г. был произведен успешный запуск беспилотной капсулы «Dragon», выведенная на орбиту ракета-носителем «Falcon 9». Разработку как ракетносителя, так и корабля, осуществляла компания «Space X». В 2013 г. с помощью «Falcon 9» был выведен на орбиту телекоммуникационный спутник SES-8, что ознаменовало начало эры коммерческих эксплуатаций ракет-носителей. Принципиальное значение этого события заключается в существенном

снижении стоимости космических услуг (55 млн. долл. США за пуск⁵³⁴) и появлении в связи с этим новых полноправных игроков на мировом рынке космических услуг – частных компаний.

С 2010 г. Национальное управление по воздухоплаванию и исследованию космического пространства (NASA) объявила о намерении привлекать частные компании через государственное финансирование на конкурсной основе для решения задач создания космических кораблей для полетов на МКС, а свои усилия сосредоточить на разработке космических кораблей, способных по своим техническим характеристикам выходить на более высокие орбиты, достигая астероидов и поверхности Марса. Для этих целей NASA были выделены 829 млн. долл. США и заключены контракты с компаниями «Boeing», «SpaceX», «Sierra Nevada» на разработку коммерческих ракет-носителей и космических кораблей⁵³⁵.

Еще одним примером успешного использования ГЧП в космической сфере является сотрудничество Virgin Group с NASA, в результате которого была организована компания Virgin Galactic, создавшая с 2007 г. пять концептуально новых суборбитальных космических аппаратов и самолетов-разгонщиков (Virgin Atlantic Global Flyer, WhiteKnightOne, WhiteKnightTwo, Virgin MotherShip Eve, SpaceShipOne, SpaceShipTwo) и построившая первый в мире частный космопорт. Эти проекты явились результатом воплощения в жизнь некоторых теоретических разработок NASA с наименьшей долей государственного финансирования. Развитие космического туризма также связано с ГЧП. Организацией полетов туристов на Международную космическую станцию занимаются Роскосмос и Space Adventures, при этом полеты осуществляются при помощи российских космических кораблей «Союз» на Российский сегмент МКС. В рамках программы COTS частным сектором осуществлялось материально-техническое обеспечение американского сегмента МКС, в дальнейшем планируется передача частным компаниям коммерческих грузовых и пассажирских перевозок «Земля – низкая околоземная орбита».

⁵³⁴ Железняков, А. Б. Итоги космической деятельности стран мира в 2013 г. / А. Б. Железняков // Инновации. 2014. – №1 (183). – С. 39-43.

⁵³⁵ Семенова, Л. А. Организационные и экономические проблемы частных компаний на рынке доставки грузов в космос / Л. А. Семенова, М. Г. Голубкина, А. . Семенова // Решетневские чтения. – 2013. – Т. 2. № 17. – С. 369-371.

Институт ГЧП был также использован и при создании европейской глобальной навигационной системы «Galileo». Для общего руководства проектом, в том числе выбора привлекаемых к проекту представителей частного сектора была создана компания «Galileo Joint Undertaking». В качестве субподрядчика для создания первой очереди спутниковой группировки была нанята частная фирма «iNavSat». Общегосударственные инвестиции стран-участниц составили одну треть бюджета проекта, остальная часть – за счет привлечения частного заемного капитала с последующим возвратом кредита, рассчитываемого на основании прогнозируемого потока доходов, а также взимание лицензионного взноса с массовых производителей элементной базы приемников, а также платы за обслуживание, получаемой в качестве доли доходов операторов позиционирования в области транспорта, мобильной связи и т.д. После ввода системы в эксплуатацию ответственность за уровень расходов будет возложено на частное предприятие, которое выступит в качестве концессионера⁵³⁶.

Привлечение частного сектора в ракетно-космическую отрасль способствовало кардинальному снижению стоимости пусковых услуг и, как следствие, вовлечение все большего числа участников в космическую деятельность, что в свою очередь привело к ослаблению олигополии поставщиков космических средств, продуктов и услуг и олигопсонии государственных ведомств в части космических услуг. Если на первых этапах развития национальных ракетно-космических отраслей деятельность субъектов была направлена на создание инфраструктурных объектов (ракет-носителей, космических аппаратов, необходимых конструкционных материалов), то сегодня активно развиваются возможности космического бизнеса, результаты которого используются на Земле. Повсеместно внедряются новые материалы, технологии, системные решения, полученные в космической отрасли, в иные сферы бизнеса, ориентированные, в первую очередь, на потребительские рынки.

С развитием ракетно-космической отрасли по мере все большей диверсификации товаров и услуг изменялись и модели государ-

⁵³⁶ Пайсон, Д. Б. Частно-государственное партнерство в области космической деятельности / Д. Б. Пайсон // Авиакосмическое приборостроение. – 2007. – №12. – С. 48-51.

ственно-частного партнерства в сфере космической деятельности. Первым опытом использования институтов ГЧП в космической деятельности стало привлечение частного сектора для решения конкретных задач, например создания образцов, комплексов и систем ракетно-космической техники, после исполнения которых подрядчик в дальнейшем не участвовал в космической программе. Следующим этапом развития ГЧП в космической деятельности стало коммерческое использование частными компаниями как отдельных результатов космической деятельности (снимки Земли, каналы спутниковой связи), так и целевых космических систем. И, наконец, появляются частные заказчики и потребители непосредственных космических результатов (спутниковые карты, мобильные телефоны Iridium, услуги космического туризма) и становятся неотъемлемой частью системы государственно-частных взаимоотношений в сфере космической деятельности.

Наиболее актуальной тенденцией использования принципов ГЧП в космической деятельности в России заключается в переходе к аутсорсинговой схеме взаимодействия: негосударственный сектор участвует в развитии функциональных и производственных технологий, наземной космической инфраструктуры, командно-измирительного комплекса, системы средств выведения полезных нагрузок в космос⁵³⁷. Аутсорсинг позволяет сосредоточиться на решении конкретной проблемы, в то время как головная компания осуществляет общее руководство. Совокупные затраты на реализацию одного проекта как правило при использовании института аутсорсинга меньше, чем у крупных государственных концернов, ввиду небольшой численности сотрудников (300-500 человек).

Наиболее распространенной ГЧП-моделью в российской космической отрасли является передача частному сектору функций услуги, как правила пользуясь имеющейся инфраструктурой, то есть в рамках ГЧП государственный сектор платит частному только за оказываемые им услуги, а не за активы, которые являются вкладом в обслуживание. Например, коммерческое использование системы «ГЛОНАСС» частными предприятиями. В основе реализации про-

⁵³⁷ Пайсон, Д. Б. Роль государственно-частного партнерства в стратегическом развитии национальной космической деятельности России/Д. Б. Пайсон, И. А. Косенков //Национальные интересы: приоритеты и безопасность.–2012. – № 12.

екта многоцелевой системы «Арктика» (высокоэллиптическая космическая система для решения гидрометеорологических задач по арктическому региону и северным территориям Земли с помощью двух космических аппаратов «Арктика-М»; в перспективе возможно создание спутников связи «Арктика-МС» и радиолокационных спутников «Арктика-Р») также лежат принципы ГЧП, за счет которых планируется привлечь из внебюджетных источников от 10% до 50% общего объема финансирования⁵³⁸. Вместе с тем, если частный сектор намерен в дальнейшем оказывать услуги государству или обществу, его деятельность может быть нацелена и на создание новой инфраструктуры, например операторскую инфраструктуру при создании национальной навигационной системы.

В России также имеется и опыт в привлечении частной компании к разработке малых космических аппаратов. Речь идет о «Спутникс», являющейся резидентом инновационного центра «Сколково» и получившая лицензию Федерального космического агентства на осуществление космической деятельности, а именно, на создание и модернизацию малых автоматических космических аппаратов научного и коммерческого назначения.

Существенной преградой привлечения частного сектора в космическую сферу России являются высокие административные барьеры входа на рынок, связанные, в первую очередь, с тем, что ракетно-космическая отрасль относится к оборонной промышленности.

Ближайшей перспективой использования институтов ГЧП для развития российской космической деятельности является поэтапная передачи основных прикладных направлений деятельности в сферу ответственности частного бизнеса. При этом государство сохраняет за собой выполнение функций по разработке и осуществлению обще технологической политики, проведению общесистемных и поисковых научно-исследовательских работ, а также интеграции усилий предприятий частного сектора при решении технологических проблем отраслевого уровня. В дальнейшем возможно включение частного сектора в решение неприкладных задач космической деятельности, в том числе в пилотируемые программы и в фундаментальные космические исследования.

⁵³⁸ Десятов, А. Проекты частные – интересы государственные / А. Десятов, В. Прафенов // Российский космос. – 2011. – №10. – С. 2-8.

ГЧП может стать эффективным инструментом для развития трансфера космических технологий. Поскольку космическая деятельность является одним из наиболее инновационных видов хозяйственной деятельности, здесь формируется значительно число научно-технически разработок разной степени готовности, то на государство возложена задача распространения этих разработок среди частного бизнеса и оказания помощи в осуществлении проектов. Расходы на НИОКР предприятий ракетно-космического комплекса составляют 40% и более и характеризуются высокой степенью риска⁵³⁹. Одним из способов решения указанной задачи является создание единых баз данных, информационных и интернет-порталов, включающих в себя информацию о технологических достижениях в сфере космической деятельности. Такая задача может быть эффективно решена за счет привлечения частного сектора в рамках аутсорсинга.

С целью создания условий для развития государственно-частного партнерства в России и Беларуси необходимо доработать правовую базу, в частности дополнить ее нормами, определяющими механизм и порядок взаимодействия при решении задач, связанных с космической деятельностью, а также предусматривающей расширение зоны предприятий и организаций, являющихся операторами космических услуг. Необходимо выработать конкретные формы и методы участия предприятий и организаций частного сектора в формировании и предоставлении космических услуг, в том числе с использованием аренды космических средств, находящихся в собственности государства. Разработка программ обучения и поддержки предпринимателей, использующих космические технологии, также окажет положительное влияние на распространение ГЧП в космической сфере.

⁵³⁹ Сердюк, Р. С. Взаимосвязь инновационной деятельности и инвестиционной политики на предприятиях ракетно-космической промышленности / Р. С. Сердюк // Управление инновациями: теория, методология, практика. – 2014. – №11. – С.103-106.

Научное издание

СОЛОДОВНИКОВ Сергей Юрьевич
ВАСЮЧЕНОК Людмила Петровна
МЕЛЕШКО Юлия Владимировна
ТУР Андрей Николаевич

**НОВЫЕ РЕСУРСЫ
ЭКОНОМИЧЕСКОЙ МОДЕРНИЗАЦИИ**

Подписано в печать 16.06.2016. Формат 60×84 ¹/₁₆. Бумага офсетная. Ризография.

Усл. печ. л. 18,89. Уч.-изд. л. 14,77. Тираж 100. Заказ 435.

Издатель и полиграфическое исполнение: Белорусский национальный технический университет.

Свидетельство о государственной регистрации издателя, изготовителя, распространителя печатных изданий № 1/173 от 12.02.2014. Пр. Независимости, 65. 220013, г. Минск.

