

ISSN 2309-6667



Белорусский национальный
технический университет

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ НАУКА СЕГОДНЯ

Сборник научных статей
Основан в 2013 году

Выпуск 12

Минск
БНТУ
2020

Редакционная коллегия:

Солодовников С. Ю., доктор экономических наук, профессор, заведующий кафедрой «Экономика и право» Белорусского национального технического университета, главный редактор, Республика Беларусь;

Байнёв В. Ф., доктор экономических наук, профессор, заведующий кафедрой инноватики и предпринимательской деятельности Белорусского государственного университета, Республика Беларусь;

Богатырёва В. В., доктор экономических наук, профессор, ректор Витебского государственного университета им. П. М. Машерова, Республика Беларусь;

Васюченко Л. П., кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры «Экономика и право» Белорусского национального технического университета, Республика Беларусь;

Галоян Д. Р., доктор экономических наук, доцент, заведующий кафедрой международных экономических отношений Армянского государственного экономического университета, Республика Армения;

Гурский В. Л., кандидат экономических наук, доцент, директор Института экономики Национальной академии наук Беларуси, Республика Беларусь;

Давыденко Е. Л., доктор экономических наук, профессор, профессор кафедры международных экономических отношений Белорусского государственного университета, Республика Беларусь;

Дроздов Г. Д., доктор экономических наук, профессор, генеральный директор Санкт-Петербургского экономического института дистанционной формы обучения, Российская Федерация;

Дроздович Л. И., кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры «Экономика и право» Белорусского национального технического университета, Республика Беларусь;

Елкина О. С., доктор экономических наук, доцент, профессор кафедры безопасности Северо-западного института управления Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации, Российская Федерация;

Клименко В. А., доктор социологических наук, кандидат экономических наук, профессор, Советник Исполнительного комитета СНГ, Республика Беларусь;

Кологривко А. А., кандидат технических наук, доцент, декан факультета горного дела и инженерной экологии Белорусского национального технического университета, Республика Беларусь;

Курегян С. В., доктор экономических наук, доцент, профессор кафедры «Экономика и право» Белорусского национального технического университета, Республика Беларусь;

Лемещенко П. С., доктор экономических наук, профессор, заведующий кафедрой международной политической экономии Белорусского государственного университета, Республика Беларусь;

Лепеш Г. В., доктор технических наук, профессор, заведующий кафедрой безопасности населения и территорий от чрезвычайных ситуаций Санкт-Петербургского государственного экономического университета, Российская Федерация;

Лученок А. И., доктор экономических наук, профессор, заведующий отделом макроэкономической и финансовой политики Института экономики Национальной академии наук Беларуси, Республика Беларусь;

Макарова И. В., доктор экономических наук, доцент, начальник управления по научно-исследовательской работе Уральского государственного экономического университета, Российская Федерация;

Маргарян А. Ш., кандидат экономических наук, доцент, старший научный сотрудник Института экономики им. М. Котаняна Национальной академии наук Республики Армения, Республика Армения;

Медведев В. Ф., доктор экономических наук, профессор, член-корреспондент Национальной академии наук Беларуси, заведующий сектором мировой экономики Института экономики Национальной академии наук Беларуси, Республика Беларусь;

Морова А. П., доктор экономических наук, профессор, член Президиума ВАК Республики Беларусь, Республика Беларусь;

Наумович О. А., кандидат экономических наук, доцент, заместитель директора по международной научно-инновационной работе Белорусского института системного анализа и информационного обеспечения научно-технической сферы, Республика Беларусь;

Никитенко П. Г., доктор экономических наук, профессор, академик Национальной академии наук Беларуси, советник Национальной академии наук Беларуси, Республика Беларусь;

Пастухов А. Л., кандидат философских наук, доцент, доцент кафедры безопасности Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации Северо-Западный институт управления, Российская Федерация;

Симченко Н. А., доктор экономических наук, профессор, заведующий кафедрой экономической теории Крымского федерального университета им. В. И. Вернадского;

Тарасевич В. Н., доктор экономических наук, профессор, заведующий кафедрой международной экономики, политической экономии и управления Национальной металлургической академии Украины, Украина;

Фаузер В. В., доктор экономических наук, профессор, руководитель отдела социально-экономических проблем, заведующий лабораторией демографии и социального управления Института социально-экономических и энергетических проблем Севера Коми научного центра Уральского отделения Российской академии наук, Российская Федерация;

Хайкин М. М., доктор экономических наук, профессор, заведующий кафедрой «Экономическая теория» Санкт-Петербургского горного университета, Российская Федерация;

Хацкевич Г. А., доктор экономических наук, профессор, заведующий кафедрой бизнес-администрирования Института бизнеса Белорусского государственного университета, Республика Беларусь;

Цёхла С. Ю., доктор экономических наук, профессор, заведующий кафедрой менеджмента предпринимательской деятельности Института экономики и управления Крымского федерального университета им. В. И. Вернадского;

Шебеко К. К., доктор экономических наук, профессор, ректор Полесского государственного университета, Республика Беларусь;

Чижович В., Ph. D., профессор, профессор кафедры административного и финансового права предприятий Варшавской школы экономики, Республика Польша.

Адрес редакции:

Белорусский национальный технический университет, пр. Независимости, 65, корп. 1, 220013, г. Минск, Республика Беларусь.

Решением ВАК Республики Беларусь сборник научных статей «Экономическая наука сегодня» включен в «Перечень научных изданий Республики Беларусь для опубликования результатов диссертационных исследований» (приказ от 22.04.2015 г. № 100).

СОДЕРЖАНИЕ

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ

Лемещенко П. С., Лаврухина И. А. Глобальная политэкономия как наука.....	5
Примаченок Г. А. Эволюционные и институциональные причины, изменившие роль и функции семьи в современном белорусском обществе.....	19
Якушенко К. В. Методологические подходы к исследованию процесса формирования единого информационного пространства.....	30
Кристиневич С. А. Информационная безопасность в глобальном политико-экономическом пространстве: механизмы манипулятивного воздействия и системы когнитивной защиты.....	46

ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ НАРОДНЫМ ХОЗЯЙСТВОМ

Лученок А. И. Принципы применения институциональных инструментов для регулирования денежно-кредитной сферы.....	57
Курегян С. В., Лепеш Г. В., Макарова И. В., Мелешко Ю. В., Угольникова О. Д. Методологические основы исследования модернизации промышленных комплексов в контексте неоиндустриализации.....	65
Сергиевич Т. В. Трансформация бизнес-моделей в легкой промышленности в контексте роботизации.....	73
Лапко Б. В., Кондрашов О. В., Цяо Тяньхуа Создание конвейера инноваций в инновационной среде: роль и функции современной инжиниринговой компании (на примере ООО «Инката»).....	82

МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА

Гурский В. Л. Перспективы развития международной экономической интеграции государств-членов ЕАЭС в условиях глобальных изменений в мировой экономике.....	91
Байнев В. Ф., Чжан Бинь Промышленная политика Китая как главный фактор его социально-экономического развития.....	100
Короткевич А. И., Сяоюнь Сюй, Цзымин Сюй Исследование влияния финансовой деятельности Китая на научно-технические инновации.....	115

ПЕРВЫЕ ШАГИ В НАУКЕ

Сташевская М. П. Некоторые теоретические аспекты определения цифровой экономики.....	129
---	-----

В ПОМОЩЬ ЛЕКТОРУ

Солодовников С. Ю. Общественно-экономическая формация.....	135
Памятка авторам статей для подачи в редакцию сборника научных статей «Экономическая наука сегодня».....	143

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ

УДК 330.1

JEL P16

ГЛОБАЛЬНАЯ ПОЛИТЭКОНОМИЯ КАК НАУКА

П. С. Лемещенко

Liamp@bsu.by

доктор экономических наук, профессор,
заведующий кафедрой международной политэкономии
Белорусский государственный университет
г. Минск, Республика Беларусь

И. А. Лаврухина

Lavruhina@bsu.by

кандидат экономических наук, доцент
доцент кафедры международной политэкономии
Белорусский государственный университет
г. Минск, Республика Беларусь

«В конце 1970–х гг. был положен конец длительному и вредному разделению политики и экономики в изучении мировой системы. Последовавшее развитие международной (глобальной – П. С., И. Л.) политической экономики, как общепринятой области науки, было весьма успешным...»¹

С. Стрэндж,

*проф. Лондонской школы экономики и политических наук,
одна из основателей науки ГПЭ*

«В начале 1970-х гг. ... мировая экономика, как область экономических знаний, была одной из скучнейших. В ней слишком многие академические ученые являлись классическими представителями профессуры, живущими в башне из слоновой кости и целиком посвятившими себя доктринальным проблемам...

Но уже в 1980-е сфера международной экономики стала одной из наиболее перспективных отраслей исследования, в которой тесно переплелись новаторские теории и текущие политические проблемы и которая стала привлекать большое число блестящих молодых экономистов»²

П. Кругман,

Лауреат Нобелевской премии по экономике за 2008 г.

В статье рассматривается глобальная политэкономия как наука, возникшая на стыке экономических, политических и социальных дисциплин. На основе анализа понятия глобальной политэкономии раскрыты ее основные элементы и уровни изучения. Рассмотрены типы власти и глобальные структуры, образующие международную систему, в которой происходят взаимоотношения индивидов и государств. Определены основные научные школы, различающиеся в оценках ключевых участников, дина-

¹ Стрэндж, С. Политическая экономия и международные отношения / С. Стрэндж // Теория международных отношений на рубеже столетий: пер. с англ. / С. Стрэндж ; под ред. К. Буса и С. Смита. – М., 2002. – С. 163–184.

² Косов, Ю. В. Мировая политика и международные отношения : учеб. пособие / Ю. В. Косов. – СПб. : Питер, 2011. – 379 с.

лены основные научные школы, различающиеся в оценках ключевых участников, динамики и возможностей конфликтов и сотрудничества в глобальной политической экономике.

Ключевые слова: глобальная политэкономия, экономический национализм, либерализм, критическая школа, глобализация, глобальное управление, регионализм.

Цитирование: Лемещенко, П. С. Глобальная политэкономия как наука / П. С. Лемещенко, И. А. Лаврухина // Экономическая наука сегодня : сб. науч. ст. / БНТУ. – Минск, 2020. – Вып. 12. – С. 5–18.

Введение. Глобальная политэкономия (международная политэкономия) – это научная и учебная дисциплина, сформировавшаяся в 80–90-е гг. XX века на стыке экономической, политической и социологической наук.

Глобальная политэкономия (ГПЭ) изучает глобальные системы производства, обмена и распределения в контексте взаимодействия различных субъектов международных отношений, руководствующихся своими интересами и действующих в определенных институциональных рамках¹.

Прежде всего, обратим внимание на то, что эта наука является междисциплинарной, т. е. придает одинаково важное значение экономическим, политическим и социальным факторам [1, 2, 4].

Исходя из этого определения предмета ГПЭ остановимся на ее основных элементах.

Субъектами международных отношений выступают отдельные люди, чья деятельность переходит национальные границы, а также государства и рынки. Большая часть исследований в ГПЭ фокусируется на изучении взаимодействия государств и рынков в рамках международной системы (международных «правил игры»).

Государство – это область коллективных действий и решений. Под государством мы обычно подразумеваем политические институты современного национального государства, географического региона с относительно последовательной и автономной системой управления, которая распространяется по этому региону. Национальное государство – это юридическое лицо, имеющее четко определенную территорию и население, с правительством, способным осуществлять суверенитет. Например, Франция означает территорию Франции, народ Франции и правительство Франции и ее политику в зависимости от контекста. В современных условиях мы должны, однако, рассматривать государство более широко как область коллективного или политического поведения, которое происходит на многих уровнях. Например, Европейский союз (ЕС) не является национальным государством; это объединение национальных государств. Однако в той мере, в какой ЕС делает выбор или проводит политику, которые затрагивают всю группу наций и их граждан, он демонстрирует свойства государства.

Рынок – это область индивидуальных действий и решений. Под рынком мы обычно подразумеваем экономические институты современного капитализма. Рынок – это область человеческой деятельности, в которой доминируют индивидуальные интересы и которая обусловлена силами конкуренции. Хотя рынок иногда является гео-

¹ Основатель ГПЭ, профессор Лондонской школы экономики и политических наук С. Стрэндж определила ее, как науку, которая «... касается социальных, политических и экономических механизмов, влияющих на глобальные системы производства, обмена и распределения, а также сочетание ценностей, отраженных в них. Эти договоренности не имеют божественного посвящения и не являются случайным результатом слепой случайности. Скорее они являются результатом человеческих решений, принятых в контексте техногенных институтов и наборов саморегулируемых правил и обычаев» (Susan Strange. States and Markets: An Introduction to International Political Economy. – New York: Basil Blackwell, 1988. – P.18)

графическим местом (например, Нью-Йоркская фондовая биржа), он чаще всего является силой (механизмом). Сила (механизм) рынка мотивирует и обуславливает индивидуальное поведение человека. Индивиды руководствуются мотивом личных интересов, например, производить и поставлять нужные товары и услуги или искать высокооплачиваемые рабочие места. Рыночная конкуренция заставляет делать продукты лучше, дешевле или привлекательнее. Таким образом, общество состоит как из государственных, так и рыночных элементов, отражающих историю, культуру и ценности их социальных систем.

Существование государств (политики) и рынков (экономики) и их взаимодействие могут порождать противоречия, которые вызваны их различными интересами или ценностями. Эти противоречия, как правило, создают напряженность, а иногда и конфликты. Кроме того, взаимодействие государств и рынков является динамичным, оно изменяется со временем, постоянно меняя структуру интересов и ценностей, которые изучает наука глобальная политическая экономия. Причем, изучает на трех уровнях.

Наиболее значимые проблемы ГПЭ включают в себя три уровня анализа – индивидуальный, государственный и международный.

Так, видный американский политолог К. Вальц, изучая причины войн в его книге «Человек, государство и война»¹, утверждал, что международный конфликт может быть вызван конфликтной человеческой природой вообще или отдельных государственных деятелей, таких как Наполеон (индивидуальный уровень), иногда агрессивными национальными правительствами, скажем, заинтересованными в завоевании новых рынков сбыта (государственный уровень) и иногда нестабильной (анархической) структурой международной системы (международный уровень). Нестабильность международной системы проявляется в отсутствии некой единой наднациональной силы, которая была бы способна к установлению правил или законов для всех государств и контролю за их соблюдением. В результате, государства в решении важных для себя вопросов используют свою власть и навязывают свою волю другому государству(ам).

Важность трехуровневого анализа проявляется в том, что позволяет понять, как события, происходящие на одном уровне, могут влиять на события на других уровнях.

Результаты и их обсуждение. Если мы понимаем глобальную политэкономия как сложный набор взаимодействий, основанных на противоречивых интересах, то мы должны признать, что такие взаимодействия часто связаны с использованием власти. В ГПЭ выделяют два типа власти²:

1) реляционная власть – сила одного игрока, который стремится заставить другого игрока что-то сделать (или не делать этого). Реляционная власть существует в ее наиболее сильных формах на индивидуальном и государственном уровнях анализа;

2) структурная власть – способность формировать и удерживать структуры глобальной политической экономики, в которой государства, их политические институты, их предприятия и люди должны функционировать. Структурная власть – это, таким образом, способность формировать или влиять на правила игры, которыми будут руководствоваться все игроки.

Структурная власть менее прямая, чем реляционная сила, но в некоторых ситуациях она может быть еще более эффективной. Так, в современном мире США может проводить свои интересы не только и не столько за счет прямого давления (реляционная сила), но и за счет их влияния на мировую систему через международные институты, такие как Всемирная торговая организация (ВТО), Всемирный банк и Междуна-

¹ Kenneth Waltz Man, the State and War: A Theoretical Analysis –New York: Columbia University Press, 1959

² Susan Strange. States and Markets: An Introduction to International Political Economy.– New York: Basil Blackwell, 1988. – P. 24–25

родный валютный фонд (МВФ). Структурная власть может дополнять или заменять реляционную. Во взаимоотношениях между сверхдержавами структурная власть может быть более эффективной, чем реляционная, потому что она менее конфронтационна и поэтому менее подвержена возмездию, чем прямое использование реляционной власти. При изучении вопросов ГПЭ необходимо учитывать наличие двух форм власти.

Институты, механизмы и «правила игры», которые регулируют поведение государств и рынков в международной политической экономике, можно представить в виде четырех структур, которые производят, обменивают и распределяют богатство и власть [3, 18–20]. Эти структуры надо понимать как отношения, которые соединяют людей и государства и формируют международные системы и через которые реализуются реляционная и структурная власть. В некотором смысле каждый из нас связан со всеми другими людьми на земле через сложное взаимодействие этих четырех силовых структур.

Безопасность – от природных угроз или, что более важно, от угроз и действий других людей – это, пожалуй, самая основная человеческая потребность. Когда один субъект или группа субъектов обеспечивает безопасность для другого (или способствует этой безопасности), создается структура безопасности. Характер этой структуры безопасности зависит от типа отношений, которые связывают ее участников.

Производственная структура представляет собой совокупность отношений между государствами и другими субъектами (скажем, предприятиями), которые определяют, что производится, где, кем, как, для кого и на каких условиях. Производство – это процесс создания ценности и богатства, а богатство почти всегда связано с властью. Вопрос о том, кто производит, что, для кого и на каких условиях – один из основных в глобальной политической экономике. Скажем, произошедшие в последние десятилетия изменения в структуре производства: перемещение производства автомобилей из развитых стран (США, Япония) в развивающиеся страны (Корея, Мексика, Бразилия, Китай) – влияют на распределение богатства и власти в мире и, следовательно, влияют на другие структуры ГПЭ.

Финансовая структура – это структура денежных потоков между странами и внутри стран. То есть эта структура определяет, кто имеет доступ к деньгам, как и на каких условиях. Следовательно, финансовая структура, во-первых, показывает, как распределяются денежные ресурсы между странами и внутри них. Во-вторых, она показывает, какие обязательства возникают между людьми или государствами по поводу движения денег (займы, прямые инвестиции и т. д.). Финансовые сделки создают обязательства, которые объединяют интересы разных стран. Характер этих обязательств и их последствия являются важными элементами ГПЭ.

Знание в современном мире – это ресурс и источник богатства для тех, кто может его эффективно использовать. Все чаще в мире сегодня отношения, связанные с безопасностью, производством и финансированием, зависят от доступа к знаниям в его разных формах – научные достижения, технологии, ноу-хау.

В совокупности эти четыре силовые структуры ГПЭ образуют международную систему, в которой происходят взаимоотношения индивидов и государств. Таким образом, международная система представляет собой набор отношений – человеческих соглашений, которые обуславливают поведение государств и отдельных лиц и частично определяют сочетание ценностей, которые являются результатом их динамического взаимодействия.

Субъекты глобальной политической экономики и те, кто ее изучает, используют множество теорий и используют их в самых разных целях. В ГПЭ принято выделять три основных теоретических подхода (школы):

– экономический национализм (или реализм);

– либерализм;
– критическое направление (включает структурализм, конструктивизм, марксизм).

Они различаются в оценках ключевых участников, динамики и возможностей конфликтов и сотрудничества в глобальной политической экономике. Рассмотрим ключевые положения этих подходов и выделим основные различия между ними [4, 11–26].

Экономический национализм (реализм)

Эта школа объединяет авторов, которые главную роль отводят государству и акцентируют важность власти в формировании результатов глобальной политической экономики. Эти теории исходят из приоритета интереса нации или государства в международных отношениях. Поэтому часто эту школу ГПЭ называют меркантилистской, неомеркантилистской, государственной теорией, политикой власти или экономическим национализмом. Термин «экономический национализм» используется для обозначения этого подхода, поскольку в центре его анализа лежит защита национального интереса. Меркантилизм был доктриной политической экономики, которая управляла действиями многих государств в Европе, начиная с XV в. и вплоть до распространения либеральной доктрины в Англии и Франции в середине XIX в. (разработанной в теоретических трудах А. Смита, Д. Рикардо, Ж.-Б. Сэя, физиократов и др.) и политики свободной торговли. Меркантилисты считали, что в мире существует ограниченное количество богатства и что каждое государство должно обеспечить свои интересы, блокируя экономические интересы других государств. Это называется «игрой с нулевой суммой». Усиление одного государства – это всегда проигрыш другого государства. Поэтому с XV по XIX вв. европейские государства стремились установить заморские империи, которые были бы настолько самостоятельными, насколько это возможно. Торговля между соседними колониями соперничающих империй не поощрялась.

Известными сторонниками меркантилистской теории были А. Гамильтон (1755/57–1804) и Ф. Лист (1789–1846). А. Гамильтон (один из основателей США) в 1790-х гг. призвал американцев защитить своих производителей от иностранной конкуренции, чтобы они могли создать современную индустрию и упрочить свою власть в мировой экономике. Почти пол века спустя Ф. Лист утверждал, что Германия должна установить торговые барьеры, развить национальную промышленность и догнать Великобританию по уровню экономического развития. Он доказал, что только экономически сильная страна может выступать за политику свободной торговли, поскольку другие проиграют в последующей конкуренции.

Можно было бы предположить, что в современных условиях глобализации этот подход утрачивает свое значение. Однако это не так. Современный экономический национализм нельзя отбрасывать как некоторый пережиток прошлого, поскольку сегодня государства остаются одним из центров власти в глобальной экономике, и мы можем проследить, что существует тесная связь власти и богатства. Экономический национализм сохраняет свое влияние как в теории, так и в практике современной мировой экономики. Например, отдельные государства могут защищать стратегические отрасли от иностранных конкурентов или пытаться экспортировать больше, чем они импортируют в течение длительных периодов времени.

Ключевые участники. Экономический национализм рассматривает государство как главное действующее лицо в мировой политической экономике. Они исходят из первенства политики над другими аспектами общественной жизни. Они также считают приоритетными интересы группы (государства или нации), а не отдельного человека или фирмы.

Таким образом, экономико-националистический подход можно свести к двум положениям. Во-первых, межгосударственная система является анархической и поэтому каждое государство должно защищать свои собственные интересы. При этом

они полагают, что государство действует во благо всех членов общества. Второе предположение касается первенства государства в политической жизни. Поскольку государство является основным инструментом, посредством которого люди могут достигать своих целей, следовательно, государство остается ведущим субъектом во внутренней и международной сферах.

Экономические националисты утверждают, что производство, потребление, обмен и инвестиции зависят от политической власти. Рынки не «естественны», они могут существовать только в социальном контексте и при участии государства. В области экономической политики они рекомендуют меры, направленные на поддержание и укрепление государственной власти. Экономическая политика должна использоваться для создания более мощного государства.

Экономические националисты признают важность рыночных субъектов (фирм, в том числе и таких мощных, как транснациональные корпорации), но считают, что они подчиняются государству. И если транснациональные корпорации и становятся важными субъектами экономики, то это происходит только потому, что государства отказались от регулирования или смягчили контроль за движением капитала.

Ключевые действия. С точки зрения экономических националистов глобальная политическая экономия (ГПЭ) формируется посредством действий рациональных государств. Если международные отношения задуманы как борьба за власть, то международная политическая экономика – это борьба за власть и богатство. Определение судьбы государства заключается в его способности обеспечить граждан условиями, необходимыми для того, чтобы они могли воспользоваться преимуществами международного производства и обмена. Рыночные отношения являются важными показателями власти и богатства, но рынок регулируется деятельностью государств. Экономическая деятельность подчинена политическим целям и задачам. Кроме того, экономические субъекты подчиняются политической власти. Следствием значимости государства является то, что международные экономические отношения являются и одновременно и политическими отношениями. Глобальная экономика в этом отношении подчинена международной политической системе.

Поэтому сторонники этого подхода утверждают, что характер глобальной экономики отражает интересы самых могущественных государств (Д. Краснер, Р. Гилпин). Изучение развития и падения великих держав может многое объяснить в динамике глобальной экономики.

В отношении самой глобализации сторонники экономического национализма занимают двоякую позицию: часть из них признают ее как факт, но считают, что она может наносить ущерб национальным интересам и помешать государственным деятелям выполнить свои задачи. Таким образом, они признают глобализацию угрозой и пытаются противостоять ее последствиям. Другая часть, скептически относится к самой идее глобализации, утверждают, что глобализация в значительной степени является мифом и что власть государства остается неизменной. Государства остаются мощными политико-экономическими субъектами и единственными законными центрами власти в современном мире. Экономические субъекты подчинены политической власти. Эти аналитики утверждают, что политическая среда, способствующая глобализации, была создана государствами. Из этого следует, что государства могут изменить эту среду, изменив свою политику.

Конфликт и сотрудничество. Как мы уже отмечали, сторонники экономического национализма рассматривают международные экономические отношения как «игру с нулевой суммой», то есть выигрыш одной стороны означает неизбежные потери для другой стороны. В политике это означает признание анархического характера международных отношений, отношения между государствами характеризуются непримиримым конфликтом и стремлением к власти.

Поэтому экономические националисты выступают за государственный контроль и за государственную помощь ведущим секторам экономики. Многие государства поддерживают отечественные отрасли из соображений безопасности, то есть предполагается, что государство не должно рассчитывать на импорт конкретного товара, иначе во время конфликта это «хорошее» может быть недоступно. Некоторые страны, такие как Франция, защищают свой сельскохозяйственный сектор, в то время как США защищают оборонные технологии. Это также может проявляться и в стремлении сохранять культурные ценности нации. Например, многие экономические националисты считают, что жизненно важно поддерживать национальные кино и музыку, чтобы не допустить «культурного империализма», поскольку импорт некоторых продуктов «загрязняет» нацию путем введения иностранных ценностей. В отличие от либералов они утверждают, что ценности нации имеют первостепенное значение, а не суверенитет потребителя.

Либерализм

В отличие от экономических националистических теорий, либералы сосредотачивают внимание либо на человеке, либо на широком спектре участников от государства и корпорации до интересов групп. Они не считают государство главным субъектом экономических отношений. Вместо неизбежности конфликта, либералы признают и ищут условия для сотрудничества. Либералы видят в мировой системе скорее взаимозависимость, чем анархию. Государства и народы могут сотрудничать на взаимовыгодной основе. Вместо игры с нулевой суммой, где выгоды одних – это потери других, либералы видят в международных отношениях игру с положительной суммой, где общее богатство растет и выигрывают все участники. Либеральные теории политической экономии возникли в Англии XVIII и XIX вв. после промышленной революции. А. Смит и Д. Рикардо, выступали за свободную торговлю и против государственного вмешательства в экономику. Они верили в преимущества свободного рынка, в «его невидимую руку», которая увязывает интересы человека и общества и приводит к росту богатства и считали, что любое государственное вмешательство вредно скажется на действии этого механизма рынка.

Ключевые участники. В отличие от экономического национализма ключевым экономическим субъектом является человек и фирма, а не государство. Либеральная (неоклассическая) экономическая теория все категории выводит из индивидуальных потребностей и предпочтений. Индивиды, преследующие собственные интересы, не ограниченные государственным вмешательством, тем самым способствуют максимизации общественного богатства («невидимая рука» Смита). В либеральной теории фирма также играет важную роль. В отличие от националистов, которые с подозрением относятся к фирме, либералы видят в фирме источник экономического богатства. Многие либералы рассматривают государство враждебно, так как введение государственного контроля искажает выгоды и увеличивает затраты для участников рынка. С либеральной точки зрения транснациональная корпорация (ТНК) является позитивной силой. ТНК дают преимущества как стране базирования, так и принимающим странам. С точки зрения страны происхождения, ТНК представляет собой оптимальное сочетание технологий, управленческих навыков и капитала. Для принимающих ТНК стран экономика выигрывает за счет передачи капитала, технологий и доступа к рынкам.

Ключевые действия. Для либеральных теоретиков рынок находится в центре экономической жизни. Экономический прогресс и рост богатства является результатом взаимодействия различных людей, преследующих свои частные цели. Хотя либералы признают, что рыночные отношения не всегда оптимальны, они склонны утверждать, что вмешательство государства в экономику, скорее всего, приведет к негативным результатам. Разумеется, среди либералов также существуют разные точки зрения – от неограниченной веры в свободный рынок и полного отрицания государст-

ва (Ф. Хайек) до признания несовершенств рынка и необходимости прибегать к помощи государства в условиях кризиса и экономического неравновесия (Дж. М. Кейнс). Всех либералов объединяет вера в позитивную роль рынков и способность рынка привести к процветанию. Государство не должно мешать рынку в реализации его преимуществ – способствовать росту и богатству через реализацию частного интереса.

Среди либералов нет полного единства и в оценке глобализации. Для тех, кого можно назвать гиперлибералами, глобализация – это не только реальность (и неизбежность), но и положительное явление. Глобализация разрушает искусственные (политические) барьеры и этим способствует улучшению жизни всего человечества. Таким образом, гиперлибералы приветствуют глобализацию. Либералы, подверженные влиянию кейнсианцев, (или реформисты) признают недостатки свободного рынка и, следовательно, некоторые нежелательные последствия глобализации. Они поддерживают глобализацию, но подчеркивают необходимость контроля за ней.

Конфликт и сотрудничество. Либеральные теоретики рассматривают международные отношения и международную политическую экономику как по существу кооперативные. Они считают, что рыночные отношения приводят к положительным результатам для всех. Наиболее явно эту позицию иллюстрирует теория сравнительных преимуществ. Она доказывает, что даже в ситуации, когда одна страна имеет превосходство в производстве всех товаров и услуг над второй страной, торговля между двумя странами принесет пользу им обеим.

Более того, либералы считают, что экономическая националистическая политика (протекционизм) ведет к конфликту и что свободное международное взаимодействие является источником процветания и мира. Либеральная убежденность в связи между протекционистской политикой, конфликтом и обратным аргументом, а именно, что капитализм выступает за мир, является центральной в либеральной критике международного экономического порядка. Немецкий философ И. Кант предвидел эру вечного мира, когда системы свободной торговли, коалиция республиканских государств и страх перед разрушительной войной приведут к эпохе спокойствия и процветания. В конце первой мировой войны президент США В. Вильсон (1918–1986) выступал за либеральные принципы свободной торговли, самоопределения и использования международных организаций для урегулирования споров между государствами.

Сторонниками этой точки зрения были создатели международных экономических институтов после Второй мировой войны. Утверждалось, что война возникла в результате экономической националистической политики 1930-х гг. В борьбе с Великой депрессией правительства прибегли к ряду протекционистских мер, которые подорвали доверие к международному сотрудничеству. В результате экономической националистической политики основа коллективной безопасности была разрушена и была создана атмосфера, способствующая власти диктаторов. С этой точки зрения переход от экономической конкуренции к военному конфликту неизбежен. Следовательно, возникла необходимость в создании институтов после войны для содействия международному экономическому сотрудничеству и включения в эти институты механизмов, чтобы государства не прибегали к националистической политике.

Либеральные теории политической экономии исходят из предположения о плюралистическом характере международной системы и возможности сотрудничества. Теории взаимозависимости, разработанные в 1960-х гг., устанавливают связь между ростом экономического обмена и долгим спокойствием среди западных стран после 1945 г. В 1980-х и 1990-х гг. либералы продолжали утверждать, что международное сотрудничество возможно и желательно. В отличие от экономических националистов (реалистов), либералы утверждали, что режимы международных соглашений будут поддерживать международный экономический порядок, даже если отдельные государства будут пытаться его нарушать. С окончанием холодной войны и быстрым распро-

странением либеральных экономических идей в постсоциалистических государствах в 1990–х годах позиции либералов укрепились как в теории, так и в международной политике.

Критическая школа (включает структурализм, конструктивизм, марксизм и др. [5, 13])

Критический подход возник в XIX в. в ответ на либеральную мысль. Эти теории отходят от анализа индивида и государств и изучают других субъектов политико–экономических отношений. Три наиболее распространенных варианта критической мысли в ГПЭ – это марксистские, феминистские и экологические теории. В современных условиях к ним присоединились так называемые структуралистский и конструктивистский подходы. Термин «критический» в отношении этих теорий, применяется потому что их объединяет критическое отношение к существующим социальным устоям (марксизм изучает классовые конфликты, феминизм – гендерные проблемы, «зеленые» теории – противоречия, связанные с использованием окружающей среды и т. д.).

Остановимся на особенностях критического подхода на примере марксизма, поскольку он сформировался раньше остальных критических теорий.

Марксистская теория возникла в середине XIX в. как реакция на обострение межклассовых отношений. Она сфокусировала свое внимание на классах и интересах рабочих, а не на интересах индивидов и государств.

Ключевые участники. Марксистские авторы считают, что в основе всех политико–экономических процессов лежат интересы и действия классов. Они отвергают индивидуализм либеральной теории и близки к идеям экономических националистов в оценке роли классов, как важных участников глобальных политико–экономических отношений. Однако в отличие от националистов, на первое место они ставят не государство и нацию, а классы. К. Маркс выделял классы в соответствии с их отношением к средствам производства и трактовал капиталистические отношения как основанные на эксплуатации. Фирма (на международном уровне – ТНК) выступает орудием эксплуатации. Отсюда, по К. Марксу, невозможно рассматривать нацию как единство интересов, а государство как выражение гармонии этих интересов. Наоборот, государство представляет интересы господствующего класса. В этом главное различие позиций марксистов и экономических националистов в оценке роли ключевых участников мировых политико–экономических отношений.

Ключевые действия. Доминирование и эксплуатация внутри общества являются основными действиями для марксистских теорий глобальной политической экономии. В отличие от либералов, марксисты рассматривают рыночные отношения как эксплуататорские. При капитализме рабочим отказывают в справедливом вознаграждении, потому что капиталисты платят работникам меньше, чем их труд стоит. Марксисты рассматривают международные экономические отношения как неотъемлемо нестабильные и конфликтные из-за трех тенденций капитализма. Во-первых, тенденция к снижению прибыли приводит к тому, что капиталисты ведут ожесточенную конкуренцию друг с другом, и она будет приводить к стремлению снизить заработную плату рабочих. Во-вторых, капитализм ведет к неравномерному развитию, поскольку некоторые страны увеличивают свое богатство и растут за счет других. Неравномерное развитие создает основу для конфликта между ними. В-третьих, марксисты утверждают, что капитализм приводит к перепроизводству или недостаточному потреблению, что вызывает экономические колебания и подрывает социальную стабильность.

В рамках марксистского подхода была создана «теория зависимости», объясняющая бедность многих современных государств. Эта теория утверждает, что бедные страны сталкиваются с огромными препятствиями развитию, поскольку они подвергаются экономической эксплуатации со стороны развитых стран. Практическим ре-

зультатом этого теоретического подхода стала попытка создания такого международного экономического порядка, который бы учитывал интересы развивающихся стран (Хартия экономических прав и обязанностей государств, принятая Генеральной Ассамблеей ООН в 1974 г.). Однако долговой кризис 1980-х гг. подорвал эту попытку, поскольку многие развивающиеся государства приняли либеральную экономическую политику.

Критические теории по разным причинам склонны выступать против глобализации. Утверждается, например, что глобализация – это миф или просто империализм в современном облике. Согласно этому аргументу, глобализация представляет собой идеологическое вмешательство в политическую экономику. Он якобы описывает изменения в мире, но на самом деле это набор аргументов в поддержку свободных рынков и инструмент для увеличения власти капитала над трудом, Запада над другими государствами и, соответственно, инструмент, предназначенный для продвижения интересов ведущих капиталистических держав, как США. В этом смысле нужно противостоять глобализации, поскольку она усугубляет эксплуатацию (А. Грамши).

Современные сторонники этого подхода Р. Кокс и С. Гилл, обратили внимание на роль социальных сил и идеологии в либерализации и глобализации экономических отношений. Они утверждали, что глобализация, основанная на неоклассических (либеральных) экономических принципах, является политическим проектом, который превратил национальные государства в инструменты глобальной либерализации и управления экономикой. Часть этого проекта заключалась в убеждении людей в том, что неолиберальная политика действует в их интересах.

Конфликт и сотрудничество. Представители критического подхода, по сути, рассматривают международные экономические отношения как игру с нулевой суммой. Отсюда природа мирового сообщества принципиально противоречива. В мировой экономике преобладают две формы конфликта. Внутри государств капиталисты и рабочие имеют конкурирующие интересы, а государство – это место классово-борьбы, как столкновение интересов рабочих и буржуазии. По мнению марксистов, этот конфликт объективен и вытекает из законов движения капитала. На международной арене столкновение между рабочим классом и капиталистами часто затушевывается национализмом, а посредством механизма империализма господствующие государства угнетают слабых, что приводит к международным конфликтам.

Международные конфликты неизбежны из-за стремления капиталистов к прибыли. Капиталисты разных стран ищут защиты своих интересов у своих государств, и это ведет к войне. Марксистские теории империализма по-разному объясняют стремление капиталистических государств к войне. Наиболее известная из этих теорий – теория империализма В. Ленина – выделяет две причины экономической и политической экспансии. Первая причина – недопотребление на внутренних рынках. Из-за недостаточного потребления капиталисты вынуждены совершать вывоз капитала, поскольку они не могут сохранить нормальную прибыль на основе внутреннего спроса. Другая причина – рост финансового капитала на основе слияние банковского и промышленного капитала с формированием международного монополистического капитала, который стремится получить прибыль за счет зарубежных инвестиций. Усиление борьбы за рынки и сферы прибыльного приложения капиталов неизбежно приводит к военным конфликтам между государствами. На рубеже XXI в. также наблюдался конфликт между различными общественными силами в глобальном масштабе. Элиты, пытающиеся установить неолиберальные принципы в таких учреждениях, как ВТО и МВФ, встретили сопротивление со стороны общественных движений, пытающихся обеспечить охрану окружающей среды, улучшить условия труда, усилить гендерное равенство и защищать экономическую справедливость. Это привело к глобальным конфликтам внутри и между государствами.

Возникает вопрос, почему существует так много теорий в ГПЭ? Прежде всего, каждая из теорий решает разные задачи. Так, теории экономического национализма нацелены на обеспечение безопасности государства, либеральные теории – на рост богатства и сотрудничество и, наконец, критические теории – на достижение экономической, гендерной или экологической справедливости. В стремлении объяснить процессы глобальной политической экономики они рассматривают различные аспекты человеческой жизни. Вторая причина заключается в том, что каждая теория продвигает интересы конкретной группы. Более богатые люди и государства склонны придерживаться либеральных теорий, которые не угрожают их интересам, в то время как те, кто находится в неблагоприятном положении в системе международных отношений, более склонны поддерживать критические теории. Третья причина состоит в том, что невозможно создать теорию, истинную во все времена. В определенные периоды своей истории или в определенных ситуациях мы прибегаем к теории экономического национализма, в другие – к либеральным принципам.

Но какова связь между различными теориями ГПЭ? Они конфликтуют или могут быть совместимы? По своей сути они несовместимы, поскольку они имеют разные базовые предположения об элементах анализа, характере системы и мотивации субъектов. Тем не менее, каждая теория полезна для объяснения определенных аспектов глобальной политической экономики. Поэтому нередко в исследованиях видных представителей ГПЭ мы можем встретить эклектичный подход, когда в зависимости от изучаемых проблем и при определенных обстоятельствах могут использоваться различные теории. Например, при изучении какого-то конкретного явления ГПЭ может быть использован общий подход, признающий, что система характеризуется классовой и гендерной эксплуатацией (тезис критического подхода) и в то же время, что временами сотрудничество может быть более выгодным, чем конфликт (тезис либерального подхода). Так, в трудах основателей ГПЭ сочетаются идеи разных интеллектуальных традиций.

Таким образом, для объяснения событий в глобальной политической экономике используются три основных теоретических подхода. Хотя каждый из этих подходов имеет свою специфику, многие работы в ГПЭ опираются на более чем одно из них.

Дискуссия о методах

Наряду с формированием трех основных теоретических подходов в ГПЭ в 1990-х годах возникла дискуссия о методах. Какую из трех методологий использовать – теорию рационального выбора, неинституционализм или конструктивизм [4, 34–35]. Сторонники различных подходов могли бы, в принципе, использовать любую методологию, но, как правило, экономические националисты и либералы предпочитают рациональный выбор или институционализм, в то время как критические теоретики предпочитают различные варианты конструктивизма.

Рациональный выбор. Теория рационального выбора фокусируется на индивидуальном выборе в условиях неопределенности. Данный вопрос преобладает в современной неоклассической теории и чрезвычайно влиятелен в политической науке США. Он объясняет результаты в глобальной политической экономике на основе предпочтений отдельных участников (либо отдельного человека, либо группы, которая считается действующей как индивидуум). В этих рамках субъекты считаются максимизаторами полезности (они пытаются максимизировать свою прибыль и минимизировать свои потери). Теория рационального выбора широко использовалась для анализа проблем торговли и сотрудничества в ГПЭ.

Институционализм. В области методологии институционализм фокусируется на важности формальных и неформальных институтов для достижения политических результатов. Глобальная экономика понимается не как результат действий разных людей, а как результат взаимодействия простых и сложных институтов, которые форми-

руют индивидуальные решения. Либеральные ученые подчеркивают мощное сдерживающее и благотворное влияние институтов. Более радикальная версия институционализма концентрируется на институциональных формах и институциональной динамике капитализма.

Конструктивизм. Конструктивизм исходит из того, что существует тесная и взаимная связь между людьми и социальным миром. В то время как теория рационального выбора принимает предпочтения и ценности как само собой разумеющееся, конструктивисты трактуют их как нечто, что нужно объяснить и как имеющее решающее значение для формирования и определения реальности [6]. В то время как институционалисты сосредотачиваются на правилах как движущих силах в сдерживании и формировании поведения в контексте, где идентичность по существу фиксирована, конструктивизм полагает, что нормы и ценности выходят за рамки формирования интересов деятелей – они сами по себе представляют собой тождества и, следовательно, интересы.

Направления теоретических дискуссий. В современной ГПЭ имеет место дискуссия о глобализации [1, 7], в рамках которой активно обсуждаются четыре вопроса: меняющаяся роль государства, регионализм, неравенство и управление [4, с. 33–35].

Относительно роли государства в условиях глобализации есть три точки зрения. Одни авторы утверждают, что глобализация вынуждает государство отступать; другие считают, что государство изменяется, но не снижает своей роли, и наконец, третья группа доказывает, что государственные структуры остаются устойчивыми перед лицом меняющейся глобальной экономики.

Исследование регионализма было вызвано появлением в конце 1980-х гг. так называемого нового регионализма. Расширение и преобразование существующих региональных организаций, таких как Ассоциация государств Юго-Восточной Азии и Европейского союза (ЕС), а также появление новых региональных группировок, например, Азиатско-Тихоокеанское экономическое сотрудничество (АТЭС) и Северо-Американское соглашение о свободной торговле привело (НАФТА) к возрастанию интереса к регионализму. Исследования по региональной интеграции развиваются в двух направлениях. Во-первых, современные исследования связаны с переходом власти с национального на региональный уровень, распределением влияния между региональными группировками и отношениями между регионализмом и глобализацией. Во-вторых, делается акцент на роли негосударственных субъектов международных отношений, таких как транснациональные корпорации и социальные движения, а не на межгосударственной деятельности, как было раньше.

Проблема национального и глобального неравенства до недавнего времени изучалась только в рамках критического подхода ГПЭ. Глобализация так сильно обострила проблему неравенства, что ею занялись и представители либерального направления ГПЭ. Современные исследования этой проблемы фокусируются на двух вопросах: последствия преобразований в глобальной политической экономии для государственных и частных субъектов в развивающемся мире (преимущества и издержки глобализации для развивающихся стран и для бедных слоев населения в развивающихся странах) и роль глобальных экономических институтов в управлении глобализацией (политика корректировки, стратегии либерализации и нормативная функция влиятельных глобальных экономических организаций).

И наконец, важнейшей актуальной темой современных исследований ГПЭ является проблема глобального управления. Речь идет о различных способах, с помощью которых государства, фирмы, социальные движения и отдельные люди справляются с преобразованиями в мировой экономике. Одно из направлений исследований связано с политикой сопротивления и исследует различные способы, с помощью которых профсоюзы и группы гражданского общества формируют сопротивление против прак-

тики глобальной реструктуризации. Вторая область исследований сосредоточена на оценке того, насколько негосударственные субъекты, включая фирмы и неправительственные организации (НПО), пересекаются с национальными, региональными и глобальными структурами управления. В современном мире растет влияние гражданских ассоциаций, НПО и общественных движений. Важный вклад в изучение этих явлений вносят феминисты и экологи-исследователи, включающие гендерную проблематику и окружающую среду в ГПЭ. Третья важная проблема – роль корпораций в международной политической экономике, их влияние на политику государства и международные организации. Например, ведущие американские и европейские фармацевтические, IT и развлекательные компании очень успешно защищают свои патентные права за счет изменений в праве международной торговли. Или случаи, когда корпорации пытаются создать свои собственные формы власти через рыночные механизмы. Для справки, рейтинговые агентства оценивают кредитоспособность государств и фирм, давая заключение о том, сколько они должны заплатить, чтобы получить заем.

Выводы. Таким образом, целью изучения науки «глобальная политическая экономика» является овладение теоретическими инструментами и эмпирическими знаниями, необходимыми для развития понимания того, как работает глобальная политическая экономика. При этом необходимо, во-первых, учитывать различные теоретические подходы в ГПЭ (экономический национализм, либерализм и критическое направление), которые могут дополнять друг друга и использоваться одновременно. Во-вторых, необходимо исходить из того, что природа политической экономики, ее основные институты и идеи о том, как она действует, меняются со временем. Это значит, что нужно учитывать исторический контекст изучаемых явлений. В-третьих, необходимо учитывать роль институтов (как формальных, так и неформальных – норм, ценностей, идеологии и идей), которые являются составными элементами глобальной политической экономики и формируют, облегчают или ограничивают деятельность экономических агентов. Мы будем учитывать изменчивость институтов.

В-четвертых, при изучении ГПЭ необходимо исходить из неразрывности экономики и политики, взаимного влияния экономических и политических факторов в развитии современной глобальной экономики.

Наконец, необходимо учитывать социальные аспекты функционирования современной мировой экономики, изучать интересы разных социальных групп, как социальный и классовый конфликт в ключевых государствах может подкреплять или подрывать принципы и институты, на которых покоится определенный мировой порядок.

Список использованных источников

1. Олейнов, А. Г. Международная политэкономия: предмет и метод / А. Г. Олейнов // МЭиМО. – 2017. – Том 61. – № 2. – С.54–64.
2. Лемещенко, П. С. Глобальная политэкономия: введение в предмет / П. С. Лемещенко // Современные проблемы глобальной экономики: от торжества идей либерализма к новой «старой» экономической науке : материалы междунар. научн. конф. , Москва, 4 марта 2013 г. / Московский университет финансов при Правительстве России; под ред. Р. М. Нуреева, М. Л. Альпидовской. – М. : Финансовый университет, 2014. – С. 357–360.
3. Balaam, D. N. Introduction to International Political Economy / D. N. Balaam, M. Veseth. – New Jersey, 2001. – 486 p.
4. O’Brian, R. Global Political Economy. Evolution and Dynamics / R. O’Brian , M. Williams. – Palgrave : Macmillan, 2007. – 473 p.

5. Global political economy: contemporary theories/ ed. by Ronen Palan. – 2nd ed., – NY, 2013. – 337 p.

6. Лаврухина, И. А. Конструктивизм в международной политической экономии: альтернатива рационалистическому подходу / И. А. Лаврухина // Беларусь 2030: государство, бизнес, наука, образование : материалы междунар. научн. конф., Минск, 15 декабря 2019 г. / БГУ. – Мн., 2019. – С. 20–23.

Статья поступила в редакцию 9 июля 2020 года

GLOBAL POLITICAL ECONOMY AS A SCIENCE

P. S. Lemeshenko

Doctor of Economics, Professor,
Head of the Department of "International Political Economy"
Belarusian State University
Minsk, Republic of Belarus

I. A. Lavruhina

PhD in Economics, Associate Professor
Associate Professor of the Department of "International Political Economy"
Belarusian State University
Minsk, Republic of Belarus

The article considers the global political economy as science that emerged at the junction of economic, political and social disciplines. Based on the analysis of the concept of the global political economy, its main elements and levels of the study are revealed. Kinds of authority and global structures that form an international system, where the relationships between individuals and states take place, are revealed. Main scientific schools differing in the assessments of key actors, dynamics and opportunities for conflict and cooperation in the global political economy are defined.

Keywords: *global political economy, economic nationalism, liberalism, critical school, globalization, global governance, regionalism.*

References

1. Olejnov, A. G. (2017) Mezhdunarodnaya politekonomiya: predmet i metod [International political economy: subject and method]. *MEiMO*, 61 (2), 54–64 (In Russian).
2. Lemeshchenko, P. S. (2014) «Global political economy: introduction to the subject», *materialy mezhdunarodnoi nauchnoi konferentsii* [theses of international scientific conference], *Sovremennye problemy global'noi ekonomiki: ot torzhestva idei liberalizma k novoi «staroi» ekonomicheskoi nauke* [Contemporary problems of global economy: from triumph of liberalism to the new «old» economic science], Moscow, Russia, 4 March 2013, pp. 357–360.
3. Balaam, D. N., Veseth, M. (2001) *Introduction to International Political Economy*. New Jersey.
4. O'Brian, R., Williams, M. (2007) *Global Political Economy. Evolution and Dynamics*. Palgrave, Macmillan.
5. Palan, R [ed.] (2013) *Global political economy: contemporary theories*, 2nd ed., New York.
6. Lavrukina, I. A. (2019) «Constructivism in international political economy: alternative to the rationalist approach» *materialy mezhdunarodnoi nauchnoi konferentsii* [theses of international scientific conference], *Belarus' 2030: gosudarstvo, biznes, nauka, obrazovanie* [Belarus 2030: statement, business, science, education], Minsk, Belarus, 15 december 2019, pp. 20–23. (In Russian).

УДК 330.1
JEL D10, J12

**ЭВОЛЮЦИОННЫЕ И ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ ПРИЧИНЫ,
ИЗМЕНИВШИЕ РОЛЬ И ФУНКЦИИ СЕМЬИ В СОВРЕМЕННОМ
БЕЛОРУССКОМ ОБЩЕСТВЕ**

Г. А. Примаченок

the_goddess@tut.by

доктор экономических наук, доцент,

профессор кафедры логистики

Институт бизнеса Белорусского государственного университета

г. Минск, Республика Беларусь

В статье обобщены исторические и институциональные закономерности развития семьи как сложной многофункциональной организации диффузного типа. Выявлены ее основные функции (социальная, культурная, экономическая, идеологическая) и качественные характеристики (правосубъектность, ценность семейного социального капитала, династическая преемственность традиций, благосостояние, размер семейной собственности, усиление семейной власти, доверительность внутри семейных отношений). Определен контур и последствия оформившегося институционального разрыва (диаметральное изменение траектории развития). Предложены меры по его сглаживанию, состоящие в уточнении прав и обязанностей субъекта семьи и ее членов на основе правового закрепления особого вида юридического лица.

Ключевые слова: институт семьи, организация диффузного типа, институциональные и культурные функции семьи, семейный уклад, семейное разделение труда, семейная собственность, семейная власть, имидж семьи, охрана семейной жизни, регулирование семейного предпринимательства, защита прав семьи и ее членов.

Цитирование: Примаченок, Г. А. Эволюционные и институциональные причины, изменившие роль и функции семьи в современном белорусском обществе / Г. А. Примаченок // Экономическая наука сегодня : сб. науч. ст. / БНТУ. – Минск, 2020. – Вып. 12. – С. 19–29.

Введение. Семья представляла и представляет собой до настоящего времени базовую модель коллективного воспроизводства, воспитания, образования, развития, обновления и изменения качественных личностных свойств ее членов. Особенности воспроизводства семьи в целом и ее членов состоят в том, что на него влияют психофизические биологические, нравственно-этические, социально-экономические и правовые установки.

Множественность функций и задач, которые выполнял этот социально-экономический и нравственно-правовой союз в различных эколого-географических и институциональных условиях, объясняет накопленный организационный генетический коллективный опыт непрерывной изменчивости (адаптивности к условиям). В свою очередь, подвижность границ, структуры, иерархии, видов и форм связей, способов реализации возможностей как членов семьи, так и организации ее в целом влияли на всю систему социально-экономических и нравственно-правовых отношений в обществе.

Важность социальной роли семьи и реализуемых ею функций подчеркивается как в Конституции, кодексах и иных действующих законах, и нормативно-правовых актах, так и в Концепции национальной безопасности Республики Беларусь (в редакции указов Президента от 30.12.2011 № 621 и от 24.01.2014 № 49). В частности, в концепции отмечается, что причинами, угрожающими снижению социально-эконо-

мической роли и престижа семьи, являются внешнее воздействие и внутренние упущения общества, государства¹.

Однако кроме целого ряда деструктивных, так называемых упущений, следует вычленить одну из основных причин, повлекшую противоречивую и постепенную дисфункциональную трансформацию семьи. Эта причина – институциональный разрыв, который постепенно оформлялся, а с течением времени обострил противоречия в эволюционной исторически сложившейся традиции реализации системы брачно-семейных отношений практически на всей территории бывшего Советского Союза. Историческая эволюционная традиция, а также система норм, направленных на укрепление и усиление семейных отношений, которые длительное время обеспечивали культурно-организационную, социально-экономическую и правовую устойчивость и стабильность общества, были разрушены, отменены или преобразованы.

В то же время эти важные, учитывающие эволюционное развитие союза, традиции, ценности и нормы отражали такие аспекты жизнедеятельности семьи и ее членов, как супружескую преданность, установленный порядок домовладения; принципы управления семейным достоянием (благосостоянием), основанные на приверженности идеалам семьи, сохранение и использование совместной семейной собственности, под которой подразумевалась доля каждого члена семьи (на праве пользования и владения), публичную правосубъектность семьи, заботу о детях, их воспитании, обучении и обеспечение материальным благополучием; династическое институциональное развитие семьи и ее интеллектуальной собственности, поддерживаемые межвременными (долгосрочными) нормами наследственного и гражданского права, имидж семьи, составляющий ее культурную ценность.

Названные традиции, ценности и соответствующие нормы способствовали укреплению целостного единства детей и родителей, внутрисемейного разделения труда, формы организации досуга, совместные коллективные и индивидуальные проявления личности в семейной и общественной деятельности. Реализация неформальных традиций, формализованных норм и правил в рамках института семьи осуществлялась на основе иерархической организации ее членов при поддержке государства, церкви. Институтом семьи, прежде всего, обеспечивалась хозяйственно-экономическая самостоятельность и структурно-организационная целостность семьи как базового социального, экономического, публичного и гражданского правового субъекта.

Уточнение меры соответствия организационной структуры, степени реализации основных функций, сложившихся в ходе эволюционного развития, действующим нормам и правилам позволит дать объективную оценку тем последствиям, которые повлек оформившийся институциональный разрыв. Этот разрыв повлиял не только на возможности реализации института семьи, как единого целого, но, прежде всего, на конкретные ее субъектные качества (как особого типа организации). Кроме этого, он трансформировал межорганизационные семейные связи и внутрисемейные отношения, которые оказывают влияние на результативность всех основных культурно-этических и социально-экономических процессов.

Следовательно, установив особенности проявления негативных последствий в развитии семьи, можно предложить адекватные меры, которые приведут к их постепенному сглаживанию и нивелированию.

Результаты и их обсуждение. Семья как сложный социальный союз обусловил комплексный подход к его анализу. Основой комплексного подхода к семейной орга-

¹ Об утверждении Концепции национальной безопасности Республики Беларусь [Электронный ресурс] : Указ Президента Респ. Беларусь, 9 нояб. 2010 г., № 575 : в ред. Указов Президента Респ. Беларусь от 30.12.2011 № 621, от 24.01.2014 № 49 // ЭТАЛОН. Законодательство Республики Беларусь / Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2020.

низации является мировоззрение сторонников нового институционального направления [1], которое разделяет и автор статьи [2, 3].

В ходе эволюционно-исторического процесса конкретная единичная семья оформилась в образование, представляющее собой совокупность диффузного типа. Представление о семье как образовании диффузного типа основывается на том, что в рамках этой совокупности одновременно реализуются отношения различных социальных сфер жизнедеятельности. Конкретная семья есть не что иное, как естественно-географическая (психофизиологическая, кровно родственная), культурная (нравственно-ценностная, этическая), экономическая (домохозяйство), правовая (правосубъектная) иерархичная смешанная организация.

На стадии генезиса своей структурной организации семья как способ выживания в окружающей природной среде возникла на основании сочетания двух взаимосвязанных процессов. Первый – это объединение членов в коллективную физическую силу, обеспечивающую выживание и взаимопомощь в неблагоприятной окружающей среде (как природной, так и социальной – враждующие семьи), а также одновременно способствующую отбору внутри семьи (принцип единичной или коллективной самодостаточности). На уровне каждого члена сообщества групповое преимущество выступало гарантом, с одной стороны, стабильности для всех, а, с другой, – обеспечивало подчинение других лиц (захваченных, помощников, слуг и т. д.) в выполнении сложных работ.

Второй процесс был основан на нравственно-этической социальной природе (идеологии) становящегося человеческого сообщества. Для семьи этой идеологией выступала неделимая еще воспроизводственная функция, реализующая в себе не только материально-вещественный рационализм (физиологическое и экономическое выживание), но и нравственный рационализм (воспитательное, культурное предназначение, влияющее на формирование и совершенствование конкурентного преимущества конкретного сообщества).

Экономическая функция семьи реализовывалась благодаря семейному разделению труда. На ранних этапах развития общества его основу составляли половозрастные различия членов семьи, то есть естественное разделение труда. Характеризуя жизнь и быт древних восточных славян (6 в. н. э.), устойчивость и самообеспеченность семьи, Н. М. Карамзин писал: «Муж обрабатывал землю, плотничал, строил; жена пряла, ткала, шила, и каждое семейство представляло в кругу своем действие многих ремесел» [4, с. 182].

Распределение функций в семье служило обеспечению безопасности, сохранности жизненно необходимых продуктов, жилища, благополучному протеканию беременности, родов, кормлению новорожденного ребенка, его воспитанию, приспособлению к существованию в окружающей среде, уходу за пожилыми членами не только на основе естественно-физиологического (продолжение рода) рационализма. Постепенно естественное разделение труда дополняется и/или частично замещается семейным разделением труда (обязанностей), то есть основывается на экономическом рационализме. Главной же основой развитости семейных отношений можно считать проявление коллективного духовного рационализма, основанного на психологических, эстетических и культурных принципах и традициях.

Формирование правовых основ развития семьи подтверждается наличием широкого круга норм, регулирующих семейные отношения в первых памятниках права. Так, согласно договору Киевского князя Игоря 945 г. «упомянуто, что жена может иметь не только отдельное имущество, но может и распоряжаться им независимо от мужа» [5, с. 83]. В «Судном Законе людем», изданном Киевским князем Владимиром Святославовичем и «Русской Правде» (ред. 1072 г.) были закреплены имущественные и межличностные правоотношения в семье. В них устанавливались права мужа как

главы семьи, жены и детей; порядок опеки и наследования жены и детей. Важным для развития организационных форм взаимодействия в рамках семьи можно считать установление и закрепление связей между другими родственниками и даже отношения между женщинами-кормилицами и родителями [6, с. 201].

В связи с объединением княжеств Беларуси и Литвы, с образованием Великого княжества Литовского существенно расширяется и обогащается система норм, регулирующих уклад семейных отношений, что нашло отражение в Судебнике Казимира, Статутах Великого княжества Литовского 1529 г., 1566 г. и 1588 г.¹

Сохранению стабильности и устойчивости семьи способствовали, во-первых, добровольность вступления в брак (но с согласия родителей), а, во-вторых, ограничение возможности его расторжения. Расторжение брака либо признание его недействительным было возможным в двух судебных разбирательствах: сначала в церковном суде, а потом при согласии церкви по письменному уведомлению в «светском» суде, который производил раздел имущества, после чего брак признавался расторгнутым.

К основаниям подачи просьбы о расторжении брака («развода») относились: безвестное отсутствие одного из супругов (свыше 5 лет), нарушение супружеской верности одним из супругов (в этом случае церковь могла запретить повторный брак для лица, по вине которого он расторгнут), неспособность к «зачатию», государственная измена одного из супругов (в этих случаях решение церковного суда не требовалось), брак близких родственников (если они не знали о родстве до вступления в брак). При расторжении брака судьба детей, как и опека над их имуществом, разрешалась судами. Они могли оставаться одному из родителей или «делиться» между родителями (чаще всего, дочери оставались матери, а сыновья – отцу).

Наравне с укреплением семейных и родственных отношений экономическую структуру семьи поддерживала семейная собственность супругов. При вступлении в брак сына родители ему выделяли часть движимого и недвижимого имущества (долю), примерно равную каждой оставшемуся члену семьи. Дочерям при вступлении в брак родителями выделялось «приданое» – имущество движимое и недвижимое, размер которого определялся примерно по такому же принципу, как и сыновьям. При этом имущество женщин (приданое) по ее решению могло делиться на две части: на ее личную собственность и на ее вклад в совместную собственность семьи.

При согласии супругов имущество использовалось как единое целое, как правило, управление и распоряжение им осуществлял глава семьи (муж), однако супруги могли распоряжаться своим имуществом по своему усмотрению. При этом если один из супругов растрачивал свое имущество в ущерб интересов семьи (например, при злоупотреблении алкоголем), то он мог быть лишен права распоряжаться не только имуществом семьи, но и своим имуществом.

При выходе из состава семьи кого-либо из детей им выделялась имущество (доля). При выходе из состава семьи одного из супругов (например, при «разводе»), он уходил вместе со своим имуществом, однако при наличии детей часть имущества уходящего супруга оставалась в семье как «доля» для детей. Согласно обычному праву и религиозным правилам с момента рождения ребенок имел право на часть (свою «долю») имущества родителей. При разделе наследуемого имущества допускался его передел, если ранее вышедшему из состава семьи сыну или дочери была выделена меньшая доля.

Социальная природа семьи, как следует из выше изложенного, определялась взаимоотношениями между родителями, а также между ними и детьми. Однако в ее состав могли включаться ближние и дальние родственники, а также иные лица. Осо-

¹ Историки-славянисты МГУ. Книга 10. Славянский мир профессора Матвеева. – М.: ООО «Родина медиа», 2013. – 462 с.

бенность положения этих лиц состояла в том, что они не имели имущественных и иных прав.

Как правило, характер взаимоотношений в семье определялся уровнем семейно-бытовой культуры, видом религии, исповедуемой семьей, собственно внутрисемейными традициями, передаваемыми из поколения в поколение. О важности и роли семьи в обществе свидетельствует следующее наблюдение: анализируя роль семьи на основе Статута ВКЛ 1588 г., В. А. Пержинская писала: «Без семьи не мыслилось продвижение человека по карьерной лестнице».

Последующие преобразования и укрепление института семьи и его организационно-экономических форм связано с развитием капиталистических отношений. Н. М. Барышников при описании роли промышленников и торговцев в хозяйственной и общественно-политической жизни Российской империи в XIX–начале XX века достаточно полно характеризует значение семейной собственности и семейного дела (деятельности). По его мнению, семья являлась единственной удовлетворительной моделью торгово-промышленного предприятия (в том числе для складывания и закрепления предпринимательских навыков) особенно в условиях нестабильности социально-политического и хозяйственного положения [6, с. 76]. В другом источнике, ссылаясь на исследование купеческих родов Верхневолжских городов А. В. Демкина, констатируется, что 43 % всех купеческих фамилий занимались торгово-промышленной деятельностью от 100 до 200 лет, а почти четверть – от 200 и более лет¹.

Определенный вклад семей Демидовых, Мамонтовых, Морозовых, Рябушинских, Стахеевых и многих других в общественное производство способствовал тому, что к 1910 г. по «темпам роста промышленной продукции и по темпам роста производительности труда Россия вышла на первое место в мире»². Например, еще в конце XVIII века в типичном среднем по объему мануфактурном производстве в Иваново-Вознесенске товарищество мануфактур «Ивана Гарелина с сыновьями» производило продукции стоимостью до 15 млн. руб. используя труд 4500 работников. Собственником и управляющим этого предприятия был отец, но доверительным управляющим часто выступал старший сын, а младший сын выполнял функции заместителя, технолога и др. Семейное предприятие образца конца XIX века кроме производственных помещений включало: ясли, родильный приют, богадельню, школу, библиотеку и театральные зал для рабочих. Возглавляла эти учреждения, как правило, жена собственника³.

Типичный пример такого семейного производства свидетельствует об углублении внутри семейного разделения труда и усовершенствовании распределительных функций делегирующего характера. Каждый член семьи мог выполнять нескольких социально-экономических функций (должностей, а следовательно, и обязанностей). Именно согласованием семейных организационных принципов с действующими экономическими и правовыми нормами (в части регулирования семейных отношений) обеспечивалось эффективное семейное предпринимательство, скоординированное управление, добросовестное принятие решений членами семьи и иными лицами.

Гибкость в возможности мобильной передачи тех или иных функций членам семьи, а также совмещение выполнения ими различных функций с течением времени (в случаях крупного семейного дела) выявило несоответствие между потребностями развития бизнеса и семейными инвестициями. Более эффективной экономической формой в этом случае было признано акционерное общество. Вместе с тем, те акционер-

¹ 1000 лет русского предпринимательства: Из истории купеческих родов / О. Платонова [и др.]. – М. : Современник, 1995. – 479 с

² 1000 лет русского предпринимательства: Из истории купеческих родов / О. Платонова [и др.]. – М. : Современник, 1995. – 479 с

³ 1000 лет русского предпринимательства: Из истории купеческих родов / О. Платонова [и др.]. – М. : Современник, 1995. – 479 с

ные общества, которые возникли на основе семейного предпринимательства, проявили одну особенность: в них была высока роль доверительных родственных отношений [8, с. 76], то есть социального семейного капитала.

Наравне с экономической функцией в рамках жизнедеятельности семьи широко реализовывались и культурно-этические функции. Семей, коллекционирующих древние рукописи, книги, картины и другие предметы искусства, занимающихся книгоиздательством, театральной и иными видами деятельности, насчитывалось сотни. Многие семьи стояли у истоков создания музеев, галерей, библиотек, театров и т. д.¹

Кроме социально-экономических и гражданских правоотношений в структуре семейных связей реализовывался публичный интерес. Механизм естественно-социальной связи, а также взаимообусловленности семьи и государства, по мнению Б. Н. Чичерина, осуществлялся следующим образом: «Вся государственная жизнь основана на преемственности поколений, передающих одно другому свое устройство, свои права и свое достояние... гражданин получает свои права от рождения; он является на свет членом государства, потому что получил жизнь от родителей, состоящих в таковых же отношениях. Именно вследствие этой преемственности поколений государство остается единым телом, сохраняющим свою непрерывность. На том же начале зиждется и весь гражданский быт. Отходящие поколения передают последующим все приобретенное ими достояние... на этом основано наследственное право, которое составляет завершение семейного быта, а вместе и фундамент всего гражданского порядка» [7, с. 198].

Следовательно, к началу XX века с развитием капиталистических отношений на всей территории России сохранилась обще цивилизационная траектория развития института семьи, которая, кроме укрепления семейного быта, способствовала развитию семейного и общественного материального и нематериального производства. Семья по-прежнему являлась стабильной организационно-публичной, устойчивой и эффективной социально-экономической структурой, функционирующей в общественной, экономической и государственной жизни как самостоятельный субъект. Однако уже начинают сказываться такие факторы, как обобществление и концентрация производства, а также закрепление в законодательстве правового и экономического индивидуализма. Экономическая узость семейных отношений, семейной собственности и необходимость привлечения к участию в управлении производством новых (посторонних) лиц требовала изменений публичного и гражданского законодательства, регулирующего и защищающего семейные отношения, семейную собственность, семейное предпринимательство.

Октябрьская революция 1917 г. и последующие за ней преобразования общественного строя прервали закономерную эволюцию не только формального института семьи, но и неформальных традиций и обычаев. Ранее действующее законодательство, регулирующее уклад семейных отношений, было отменено. В ходе построения новой модели государства (командно-административной системы) сложившийся уклад семейных отношений был «разрушен до основания», семья и брак рассматривались как «пережиток капитализма» и была создана новая система семейных отношений. Формирование личности «строителя коммунизма», создание «прочной пролетарской семьи» осуществлялось в условиях «социалистического общежития».

В сентябре 1918 г. ВЦИК принял Кодекс законов об актах гражданского состояния, брачном, семейном и опекунском праве, в котором содержались нормы, объявляющие свободу вступления в брак; не требовалось согласие родителей на вступление в брак; разрешался брак с лицами иных религиозных конфессий; был узаконен граж-

¹ 1000 лет русского предпринимательства: Из истории купеческих родов / О. Платонова [и др.]. – М. : Современник, 1995. – 479 с

данский брак, исключая церковный; объявлялось равенство прав женщин и мужчин во всех сферах деятельности; устанавливалась свобода «разводов» (заявительный способ); отменялся принцип совместного имущества супругов и другие нормы.

После образования БССР в 1927 г. был принят Кодекс законов о браке, семье и опеке. В нем указывалось, что государством признаются браки как зарегистрированные в соответствующих государственных органах, так и не зарегистрированные. Были изменены имущественные отношения супругов. Имущество, нажитое супругами в браке, считалось общим имуществом. В общем имуществе доли супругов были равные, детских долей не предусматривалось.

На основе принятых Основ законодательства Союза ССР и союзных республик о браке и семье в 1969 г. был выработан новый Кодекс о браке и семье БССР, в котором изменению подверглись условия заключения и расторжения брака, алиментирование детей и супругов, усыновление и опека¹.

Действующий Кодекс Республики Беларусь о браке и семье (1999 г.) детализировал задачи и цели законодательства в области семейных отношений. Так в нем предусмотрена возможность заключения брачного договора, установлен порядок заключения брака, определены права и обязанности супругов (равенство прав), право на собственность каждого супруга до вступления в брак и право на совместно нажитую собственность. В нем также предусмотрены возможность заключения имущественных сделок между супругами; обязанность содержания супругов; основания и порядок прекращения брака (соглашение о детях, раздел совместно нажитого имущества, взыскание средств на содержание супруга); признание брака недействительным; порядок взыскания алиментов; соглашение об их уплате; выявление и устройство детей, не имеющих родителей; порядок установления опеки и попечительства; порядок регистрации актов гражданского состояния и др.²

Несомненно, действующие правовые нормы, регулирующие семейные и связанные с ними иные отношения, в определенной мере способствовали упрощению и расширению круга взаимосвязей (внутрисемейных и приравненных к ним, между семьями и государством и т. д.). Следует признать: настоящий кодекс существенно отличается от принятых ранее (1927 г. и 1969 г.). Так, в нем получили отражение некоторые современные тенденции социально-экономического развития общества (например, как форму проникновения рыночных принципов во внутрисемейные отношения можно привести брачный контракт и иные соглашения рыночного типа между членами семьи и иными лицами).

Однако, не смотря на все изменения, которые претерпел институт семьи, и, соответственно, функции, реализуемые в рамках отдельной семьи до настоящего времени, белорусский законодатель в качестве доминирующей выделяет только одну – демографическую. Объективная необходимость обеспечения синхронизации в реализации этой функции с другими, социальной, культурной, экономической и идеологической функциями семьи должным образом не учитывается.

Это важно, прежде всего, потому, что материально-вещественным основанием укрепления и развития семьи по-прежнему остается семейная собственность и внутрисемейное разделение труда. Именно укрепление материальной основы семьи способствует реализации долгосрочных целей ее членов на основе усиления семейной власти. Семейная власть, в отличие от других видов власти (политическая, государствен-

¹ История государства и права Белорусской ССР : в 2 т. / С. П. Маргунский, В. А. Доронин [и др.] – Минск : Наука и техника, 1970 – 1973. – 2 т.

² Кодекс Республики Беларусь о браке и семье : 9 июля 1999 г. № 278-3 : принят Палатой представителей 3 июня 1999 г. : одобр. Советом Респ. 24 июня 1999 г. : в ред. Закона Респ. Беларусь от 7 янв. 2012 г. – Минск: Амалфея, 2012. – 192 с.

ная, административная, рыночная), выражается в способности и возможности осуществлять свою индивидуальную или коллективную волю (персональную или через представителя) на основе концентрации результатов от функционирования в различных общественных сферах жизнедеятельности (правовой, экономической, культурной, идеологической, религиозной и др.).

В Концепции национальной безопасности Республики Беларусь в разделе о демографической безопасности указывается, что к основным угрозам в сфере семейных отношений относятся негативные трансформации института семьи (высокий уровень разводов, увеличение неполных семей с детьми, социальное сиротство и иное)¹. При этом не указываются те причины, которые формируют и усиливают риски для семьи и всех ее членов, прежде всего, в области защиты и укрепления семьи, а также внутри-семейного управления семейной собственностью и семейным делом (предпринимательство и иные формы некоммерческой деятельности).

Вместе с тем, данные факторы в Концепции указаны не случайно. Научные исследования, проводимые рядом социологов и экономистов, выявляют факты, демонстрирующие продолжение закономерностей в развитии семейно-брачных отношений, заложенных в формальных и неформальных нормах и обычаях советского периода развития общества. Так обществом не осуждается повсеместное распространение так называемых гражданских браков, фиктивных браков, рождение внебрачных детей. Имеет место превышение количества разводов по сравнению с количеством вступающих в брак и другие негативные тенденции.

Выводы. Анализ исторической траектории развития национальной семьи как социально-экономического субъекта гражданского общества свидетельствует о прерывании (разрыве) его эволюционного развития, начиная с 1917 года. Глубина и сложность преодоления этого разрыва связана с тем, что он охватил трансформацию не только формальных норм, но и культурно-этических, традиций обычаев, форм взаимоотношений между членами семьи как в виде контрактов, так и иных соглашений в области семейно-брачных отношений.

Процесс формирования основных институтов и норм брачно-семейных отношений после 1917 г. не свидетельствует об исторической преемственности в реализации всех основных функций семьи, которые и определяют этот союз как базовый в развитии общества в целом и всех его членов в отдельности. Наоборот, семья как целостный естественный, социально-экономический, правовой и культурный субъект постепенно разрушалась путем, во-первых, отторжения ряда норм, традиций и обычаев, регулирующих жизнедеятельность и обеспечение семьи (традиционный семейный уклад). Во-вторых, – путем трансформации ряда других норм и обычаев, которые вводились в советский период. Речь идет о заключении брака, его расторжении, равенстве прав и обязанностей супругов, но при этом отсутствии норм по укреплению семейной собственности и семейного порядка. В-третьих, путем конструирования новых норм и обычаев, присущих отношениям рыночного типа (брачные контракты и иные рыночные соглашения, которые привели к расширению фиктивных браков, торговле детьми и невестами).

В ст. 32 Конституции указано: «Брак, семья, материнство, отцовство и детство находятся под защитой государства»². Но это сложнее обеспечить, если под защитой

¹ Об утверждении Концепции национальной безопасности Республики Беларусь [Электронный ресурс] : Указ Президента Респ. Беларусь, 9 нояб. 2010 г., № 575 : в ред. Указов Президента Респ. Беларусь от 30.12.2011 № 621, от 24.01.2014 № 49 // ЭТАЛОН. Законодательство Республики Беларусь / Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2020.

² Конституция Республики Беларусь 1994 года (с изменениями и дополнениями, принятыми на республиканских референдумах 24 ноября 1996 г. и 17 октября 2004 г.). – Минск: Акад. МВД Респ. Беларусь, 2006. – 63 с.

государства не находится, прежде всего, семья как целостный сложный многофункциональный обособленный равноправный союз.

В ст. 1 КоБС отмечено, что одной из задач законодательства о браке и семье является «охрана материнства и отцовства, прав и законных интересов детей, обеспечение благоприятных условий для развития и становления каждого ребенка»¹. Продолжением функции охраны со стороны государства является проявление его социальной функции в отношении как семьи, так и ее членов (материальная помощь при рождении детей, многодетным семьям и т.д.). Однако, по мнению автора, наряду с реализацией социальных функций, для долгосрочного развития семьи необходимо совершенствовать и ее экономические функции, делегируя ответственность за их исполнение семье. Для этого необходимо создание условий по расширению возможностей семей, осуществляющих экономическую и иную некоммерческую деятельность (льготное и/или упрощенное налогообложение, льготная аренда, снижение оплаты по обучению тем членам семьи, которые участвуют в ведении семейного дела и другие меры). Расширение роли экономических функций семьи способствует развитию малых и средних семейных предприятий, семейного дела и национальных династий.

Восстановление экономических функций семьи немислимо без отражения в законодательстве основного институционального признака развития семейного мелкого и среднего предпринимательства – семьи как субъекта хозяйственно-экономической деятельности (то есть особого рода юридического лица со всеми вытекающими последствиями). Этот правовой субъект должен быть наделен теми же правами и обязанностями (с определенными уточнениями), что и любое другое гражданское юридическое лицо.

Однако гражданско-правовое закрепление в законодательстве субъекта особого рода недостаточно для возрождения и развития экономической функции семьи. Необходимы и другие меры. Речь идет о том, что, как показывает исторический анализ, для существования и сохранения семьи как сложного иерархического социального субъекта диффузного типа важным условием является синхронность в реализации всех ее функций. При этом необходимо учитывать то, что целостность семьи обеспечивается диффузией естественно-географических, культурно-этических, правовых, социально-экономических функций, что предполагает комбинацию различных типов координации при выполнении этих функций (не только правовое регулирование, рыночное, но и управление на основе традиционных и культурных принципов).

Законодательное закрепление и создание условий для полной реализации этих функций способствует комбинированию в ходе социально-экономической и культурной деятельности семьи традиционного, технологического, рыночного, экологического и иных способов координации.

Особо следует обратить внимание на законодательное закрепление права собственности на долю имущества семьи (фактически такое право имеется только у родителей) с момента рождения ребенка. На данный факт обратил внимание еще Г. Тард: «особенно относительно права детей на свое имущество» в семье, которое восприняли многие народы, «эти народы, цивилизуясь под влиянием такого порядка, проявили быстрое увеличение своей семейной власти, а также и своего богатства» [8, с. 74–75].

Еще одним важным институциональным свойством субъекта – семьи – должно быть введение публичного представительства. На определенном этапе развития общества публичное представительство семьи мужем было уничтожено в связи с несовместимостью этого статуса с идеей равенства прав супругов. Представляется, что в данном случае не сложно было бы выработать механизм согласования и определения самими

¹ Кодекс Республики Беларусь о браке и семье : 9 июля 1999 г. № 278-3 : принят Палатой представителей 3 июня 1999 г. : одобр. Советом Респ. 24 июня 1999 г. : в ред. Закона Респ. Беларусь от 7 янв. 2012 г. – Минск: Амалфея, 2012. – 192 с.

супругами главы семьи – публично ее представителя. Закрепление законодателем этого свойства семьи способствовало бы более четкой персонифицированной спецификации не только прав и обязанностей как организации семьи, ее членов, так и персонификации ответственности.

В условиях отсутствия целостных институциональных основ сохранения семьи как социально-экономического и правового субъекта положительную роль выполняет правовое закрепление охраны личных и семейных тайн как в КоБС, так и в УК. Ведь сохранение семейных и личных тайн способствует стабильности семейного уклада, доверительных отношений между всеми членами семьи. Утверждение права на частную жизнь в качестве нормы закона является важнейшей составляющей гражданского общества. Право на частную (личную) жизнь охраняется действующим законодательством Беларуси, однако этого недостаточно. Личная жизнь граждан является частью их семейной жизни. Поэтому необходимо закрепление права защиты семейной жизни и семейного уклада.

Таким образом, внесение изменений и дополнений в отраслевое законодательство, направленных на восстановление всех социальных функций семьи, предполагает придание семье статуса юридического лица. Эта институциональная мера повлечет необходимость уточнения и развития норм о семейной собственности, семейной тайне, семейной жизни, семейной власти, сохранении имиджа семьи и праве на семейную коммерческую и некоммерческую предпринимательскую деятельность в упрощенном режиме. Только в ходе реализации комплекса социально-экономических и правовых мер будет обеспечено укрепление института семьи, наиболее благоприятного для реализации всех материальных и нематериальных потребностей, повышение престижа крепкой семьи¹, что, в свою очередь, будет способствовать укреплению общества и государства.

Список использованных источников

1. Тевено, Л. Организованная комплексность: конвенции координации и структура экономических преобразований / Л. Тевено // Экономическая социология: Новые подходы к институциональному и сетевому анализу. – М. : РОССПЭН, 2002. – С. 19–46.
2. Примаченок, Г. А. Социальная диффузия экономической и правовой систем: последствия взаимных экстраполяций / Г. А. Примаченок // Сацьяльна-эканамічныя і прававыя даследаванні. – 2017. – № 3. – С. 23–34.
3. Примаченок, Г. А. Проблема выбора в институциональной экономике / Г. А. Примаченок. – Минск : Институт бизнеса БГУ, 2019. – 123 с.
4. Карамзин, Н. М. История государства Российского. В 4 книгах. Книга первая (тт. 1–3) / Н. М. Карамзин. – Ростов на/Д. : Издательство «Феникс», 1995. – 512 с.
5. Беляев, И. Д. История русского законодательства. Серия «Мир культуры, истории и философии» / И. Д. Беляев. – СПб. : Издательство «Лань», 1999. – 640 с.
6. Барышников, Н. М. Деловой мир дореволюционной России: индивиды, организации, институты. Монография / Н. М. Барышников. – СПб. : ООО «Книжный Дом». СПб ИГО, 2006. – 412 с.
7. Чичерин, Б. Н. Философия права / Б. Н. Чичерин. – СПб. : Наука, 1998. – 656 с.
8. Тард, Г. Происхождение семьи и собственности: С прибавлением очерка Л. Е. Оболенского / Г. Тард. – Пер. с фр. Изд. 2-е. М.: Издательство ЛКИ, 2007. – 152 с.

¹ Об утверждении Концепции национальной безопасности Республики Беларусь [Электронный ресурс] : Указ Президента Респ. Беларусь, 9 нояб. 2010 г., № 575 : в ред. Указов Президента Респ. Беларусь от 30.12.2011 № 621, от 24.01.2014 № 49 // ЭТАЛОН. Законодательство Республики Беларусь / Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2020.

EVOLUTIONARY AND INSTITUTIONAL GROUNDS, WHICH HAVE CHANGED THE ROLE AND FUNCTIONS OF A FAMILY IN MODERN BELARUSSIAN SOCIETY

G. A. Prymachonak

Doctor of Economics, Professor at Department of Logistics,
School of Business of Belarusian State University
Minsk, Republic of Belarus

This article presents the generalization of the historical and institutional patterns of development of a family as a complex multifunctional diffuse type of organization. Family's main functions (social, cultural, economic and ideological) and qualitative characteristics (subject of law, value of family social capital, dynastic continuity of traditions, welfare, family property's dimension, consolidation of family power, and trust within family relations) are revealed. The research defined the outline and consequences of a formed institutional fracture (diametrical change of development trajectory). To reduce this fracture, the measures are suggested, which consist of refinement of rights and obligations of a family and its members as a subject, based on juridical reinforcement of a specific type of legal entity.

Keywords: family institute, diffuse type of organization, institutional and cultural family functions, family life, family division of labor, family property, family power, family image, protection of family life, regulation of family business, protection of rights of family and its members.

References

1. Teveno, L. (2002) Organizovannaya kompleksnost': konventsii koordinatsii i struktura ekonomitsheskih preobrazovaniy Moscow, ROSSPEN. (In Russian).
2. Primachenok, G. A. (2017) Sotsial'naya diffuziya ekonomicheskoi i pravovoi sistem: posledstviya vzaimnyh ekstrapolyatsii. [Social diffusion of economical and law systems: consequences of mutual extrapolations] *Satsyyal'na-ekanamichnyya i pravavyya dasledavanni*. (3), 23–24 (In Russian).
3. Primachenok, G. A. (2019) *Problema vybora v institutsional'noi ekonomike* [Choice issue in institutional economy], Minsk, Institut biznesa BGU, (In Russian).
4. Karamzin, N.M. (1955) *Istoriya gosudarstva Rossiiskogo* [The history of the state of Russia]. Rostov on Don, Feniks publ. (In Russian).
5. Belyaev, I. D. (1999) *Istoriya russkogo zakonodatel'stva* [The history of Russian legislation]. Saint Petersburg, Lan' publ (In Russian).
6. Baryshnikov, N. M. (2006) *Delovoi mir dorevolyutsionnoi Rossii: individy, organizatsii, instituty* [Business world of pre-revolutionary Russia: individuals, organizations, institutions] Saint Petersburg, Knizhnyi Dom publ.,SPb IGO (In Russian).
7. Chicherin, B. N. (1998) *Filosofiya prava* [Law philosophy]. Saint Petersburg Nauka publ. (In Russian).
8. Tard, G. (2007) *Proiskhozhdenie sem'i i sobstvennosti: S pribavleniem ocherka L. E. Obolenskogo* [The origin of family and property: with addition of L. E. Obolenskii's essay]. Translated from French, Moscow, LKI publ. (In Russian).

УДК 339.924:002(1-6ЕАЭС)(043.3)

JEL F15; F50

**МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ИССЛЕДОВАНИЮ
ПРОЦЕССА ФОРМИРОВАНИЯ ЕДИНОГО
ИНФОРМАЦИОННОГО ПРОСТРАНСТВА****К. В. Якушенко**

Yakush.K.V@mail.ru

кандидат экономических наук, доцент,
заведующий кафедрой «Маркетинг»Белорусский национальный технический университет
г. Минск, Республика Беларусь

Статья посвящена исследованию процесса формирования единого информационного пространства интеграционного объединения на основе применения методологической концепции, сущность которой строится на научном синтезе экономико-системного, интеграционного, сетевого, процессного и институционального подходов. Определено сущностное понятие единого информационного пространства с экономической точки зрения и выделены особенности применения представленных подходов с целью построения экономического пространства государств-членов и обеспечения скорости, полноты и точности получения информации в современных условиях хозяйствования.

Ключевые слова: информационное пространство, методологические подходы, экономическая интеграция, экономические отношения, процесс, система, рынок, сетевые отношения.

Цитирование: Якушенко, К. В. Методологические подходы к исследованию процесса формирования единого информационного пространства / К. В. Якушенко // Экономическая наука сегодня : сб. науч. ст. / БНТУ. – Минск, 2020. – Вып. 12. – С. 30–45.

Введение. В условиях формирования «новой экономики» требуется разработка более глобального понятия, чем рынок, которое могло бы включить в себя в полной мере все формы и проявления такой экономики. Растущая автоматизация процессов материального производства, развитие процессов глобализации и интеграции выразились в формировании единого информационного пространства (ЕИП), являющегося частью системообразующего экономического пространства и объединяющего взаимосвязанные процессы отношений акторов по поводу обмена информационными сигналами в процессе хозяйственной деятельности в условиях перехода к цифровой экономике. В экономической науке основная значимость рассмотрения информационного пространства в качестве самостоятельного объекта исследования сводится к проблематике формирования интеграционных объединений. В настоящее время еще не выработаны теоретические и методологические подходы к сущности данного понятия, а знания по данному вопросу имеют фрагментарный характер. Вместе с тем, уже давно возникла необходимость перейти от технических, социальных, геополитических подходов к экономическим. В связи с этим представляется актуальным исследование методологических подходов к исследованию процесса формирования единого информационного пространства в условиях международной экономической интеграции.

Результаты и их обсуждение. Категория пространства, в том числе и информационного пространства, практически выпала из поля исследования международных экономических отношений (особенно в привязке их к развитию интеграционных процессов в мировой экономике), хотя известно, что «отдельный вид экономической деятельности, любой тип связи имеют свою пространственную форму» [1, с. 45]. Исследователь

Т. С. Вертинская пишет: «Как подтверждает один из ведущих ученых в области региональных исследований А. Г. Гранберг, долгое время влияние пространства на экономические науки игнорировалось, в том числе по причине отсутствия необходимого инструментария¹. Такой инструментарий применительно к мировой экономике может быть создан на междисциплинарной основе путем синтеза научных положений, сформулированных в рамках отдельных научных дисциплин (теории мировой экономики, геополитики, региональной экономики и др.)» [1, с. 45]. Исходя из этого, существующие представления, авторы которых предпринимают попытку обоснования понятия единого информационного пространства, можно разделить на несколько групп. Первая группа ученых рассматривает ЕИП как некую основу коммуникативного взаимодействия, сосредотачиваясь на вопросах хранения и передачи информационного продукта. При этом, совсем не касаясь вопроса получения информации и ее переработки. Так, технической позиции придерживались И. П. Канцыбко, Ю. Б. Варакин, В. М. Никушин², И. Ф. Максимычев, В. Э. Малышкин [2], К. В. Ахтырченко, В. В. Леонтьев³. Однако технико-технологическая точка зрения на ЕИП охватывает ограниченные области изучения, и в качестве компонентов ЕИП выделяют программное обеспечение, информационные системы, ресурсы и др.

Вторая группа ученых, являющихся представителями социально-психологической концепции, при рассмотрении обращались к рассмотрению особенностей развития пространства как к сфере отношений между людьми и общностями с целью обмена информацией (Д. Тапскотт [3], Ф. Уэбстер [4], А. Каптерев [5], И. Ю. Алексеева⁴, М. Ю. Казаринов⁵). ЕИП представляет, по их мнению, некую особую среду (поле), в которой взаимодействуют субъекты, обмениваясь информацией. Российские ученые (А. И. Ракитов [6], А. Н. Лаврухин [7], Д. С. Черешкин, Г. Л. Смолян [8] и др.) объясняли процесс формирования информационного пространства как общую тенденцию социально-институционального движения современных систем, считая, что преобразования в социальной и культурных сферах в значительной мере влияют на трансформацию экономических основ общества. В частности, обосновывали переход к преобладающей роли сферы услуг над сельским хозяйством и промышленностью.

При философско-методологическом подходе (М. В. Каткова [9], О. А. Бияков [10], П. Бурдые [11, с. 49–64]) ЕИП представляется как информационная модель жизнедеятельности того или иного социума, которая отражается в связях между различными объектами территории и позволяет оперировать их информационными аналогами на основе гарантированных правовых норм с использованием совместимых технических и технологических средств коммуникации [9, с. 23–26]. В данном подходе ЕИП выполняет коммуникативную функцию взаимодействия между социальными объектами.

¹ Гранберг, А. Г. Основы региональной экономики : учебник / А. Г. Гранберг. – М. : Гос. ун-т «Высш. шк. экономики», 2000. – 495 с.

² Многоуровневая иерархическая система распределенного управления экономическими объектами – единое информационное поле страны: пат. RU 10902 U1 / И. П. Канцыбко, Ю. Б. Варакин, В. М. Никушин. – Оpubл. 16.08.1999.

³ Ахтырченко, К. В. Распределенные объектные технологии в информационных системах / К. В. Ахтырченко, В. В. Леонтьев // OSP : гид по технологиям цифровой трансформации. – Режим доступа: <https://www.osp.ru/news/articles/1997/1001/13031564>. – Дата доступа: 26.02.2020.

⁴ Алексеева, И. Ю. Возникновение идеологии информационного общества [Электронный ресурс] / И. Ю. Алексеева // Институт развития информационного общества. – Режим доступа: <http://www.iis.ru/events/19981130/alexeeva.ru.html>. – Дата доступа: 26.02.2020.

⁵ Казаринов, М. Ю. Информационное пространство как условие социальных коммуникаций [Электронный ресурс] / М. Ю. Казаринов // Аналитик. – Режим доступа: <http://rc-analitik.ru/file/%7Bf0f42efa-fea6-4e8c-916c-40521ad0c13c%7D>. – Дата доступа: 26.02.2020.

Одним из самых интересных, и наиболее полных, представляется информационный подход (В. Н. Лопатин), при котором ЕИП выступает как «совокупность информационных ресурсов и информационной инфраструктуры, позволяющая на основе единых принципов и по общим правилам обеспечивать безопасное информационное взаимодействие государства, организаций и граждан при их равнодоступности к открытым информационным ресурсам, а также максимально полное удовлетворение их информационных потребностей на всей территории государства при сохранении баланса интересов на вхождение в мировое информационное пространство и обеспечение национального информационного суверенитета» [12, с. 52]. Информационный подход уже ближе соответствует сущности ЕИП.

Можно отметить, что в представленных подходах, одни ученые дают понятие ЕИП посредством перечисления его компонентов, другие дают определение понятийное, также в предложенных трактовках других подходов не совсем внятно объяснен тот факт, насколько велика роль территории (границ) для ЕИП, а также какова точная и полная структура описываемого пространства. Вместе с тем, требуется выделение сущностного понятия ЕИП с экономической точки зрения. Предложенный в статье концептуальный подход к сущности формирования единого информационного пространства строится на научном синтезе экономико-системного, интеграционного, сетевого, процессного и институционального подходов. Каждый подход будет рассмотрен по отдельности, однако при их непосредственной реализации требуется учитывать единство и взаимовлияние каждого подхода на формирование ЕИП.

Экономико-системный подход позволяет определить информационное пространство как составную часть международных экономических отношений на основе выделенных структурных его элементов. Несомненно, ЕИП выступает в информационном обществе в качестве коммуникативного поля и с помощью технических средств связывает различные субъекты вместе, то есть информационное пространство представляет собой определенную систему взаимодействий между акторами и состоит из двух компонентов. Первый компонент включает в себя взаимодействие субъектов на информационном рынке (рыночный компонент пространства), второй – сетевые экономические отношения субъектов (нерыночный компонент пространства). Акторы осуществляют совместную и/или конкурентную деятельность как в рамках рыночных отношений (на информационном рынке), так и в рамках сетевых экономических отношений (в сетевой информационной структуре высокого уровня связанности данных объектов). Назовем такие отношения совокупные экономические отношения. В каждый момент времени совокупные экономические отношения представляют собой большое количество частных процессов, которые реализуются экономическими субъектами. При этом совокупные экономические отношения могут осуществляться только в данной институциональной среде, в которой находятся акторы. Как отмечает российский экономист А. Олейник, «институт – это совокупность формальных (зафиксированных в праве), неформальных (зафиксированных в обычном праве) и спонтанно выбираемых рамок, структурирующих взаимодействия индивидов в экономической, политической и социальной сферах»¹. Соглашаясь с этим утверждением, необходимо отметить, что акторы, попадая в ту или иную институциональную среду, формируют особые для этой среды взаимодействия (отношения), а если говорить о пространстве, то, следовательно, вступают в совокупные экономические отношения на базе институциональной среды данного пространства.

¹ Олейник, А. Институциональная экономика : учеб.-метод. пособие. Тема. 7. Изменения институтов во времени: эволюция и революция / А. Олейник // Вопр. экономики. – 1999. – № 7. – С. 129–155.

Несомненно, развитие совокупных экономических отношений будет обусловлено институциональной средой, в которой они реализуются: такие отношения не будут иметь возможности начала, если форма их протекания не соответствует существующим рамкам институциональной среды. Так, совокупные экономические отношения смогут развиваться достаточно успешно при эффективном соотношении между ожидаемыми результатами, которые хотят достичь участники отношений, и издержками на поддержание таких отношений (в зависимости от той или иной институциональной среды), а также при условии достижения необходимого (достаточного) уровня согласованности таких отношений. Одновременно с этим возможно затухание совокупных экономических отношений в институциональной среде, «если издержки на их поддержание в единицу времени увеличиваются быстрее, чем снижается ценность будущего результата процесса» [10, с. 8]. Совокупные экономические отношения «прекращают свое существование, когда темп роста издержек превышает темпы снижения ценности будущего возможного результата» [10, с. 8].

Также необходимо уточнить, что совокупные экономические отношения в информационном пространстве осуществляются по поводу поиска, производства, распределения, обмена, потребления, координации и защиты информационных сигналов в процессе хозяйственной деятельности. Здесь есть два момента, требующих пояснения: 1) составные части процесса осуществления хозяйственной деятельности; 2) основная сущность информационного сигнала в хозяйственной деятельности.

Как уже отмечалось, совокупные экономические отношения содержат в своей основе рыночные отношения и сетевые экономические отношения акторов (нерыночные). Определение информационного рынка содержит описание составных частей процесса осуществления хозяйственной деятельности, а именно «производство, распределение, обмен, потребление и защиту информации в товарной форме с целью удовлетворения информационных нужд потребителей и получения экономической выгоды владельцами информационного продукта»¹. Однако особенность сетевых экономических отношений субъектов пространства дополняет описание составных частей их хозяйственной деятельности. Так дополнительными частями процесса становится поиск и координация информации. Поиск и координация информации напрямую вытекают из поисковой и координационной функций сетевых экономических отношений соответственно, снабжая участников процесса формальной и неформальной информацией, знаниями, опытом, идеями и т. д. и координируя их работу в механизме, основанном на горизонтальных связях и принципах, отличных от рынка и иерархии.

Что касается использования информационных сигналов в хозяйственной деятельности, то до настоящего момента их сущность рассматривалась также односторонне – как средство снижения асимметрии рынка (М. Спенс [13], Х. Леланд, Д. Пайл [14]). С точки зрения такого подхода, информационный сигнал понимается как единица информации о свойствах товаров или агентах рынка. Цель такой передачи – получение экономической выгоды субъектами хозяйственной деятельности. Несомненно, такой подход оправдан в рамках рыночных отношений. Однако если речь идет об информационном пространстве, информационные сигналы обретают дополнительные характеристики, связанные с функциями поиска и координации самой информации (функции нерыночных отношений). По исследованиям К. Поланьи, сущность транзакции может выражаться как обмен подарками между родственниками или членами одной социальной группы (транзакция взаимности), как социальные выплаты, которые власть может осуществлять как в свою пользу, так и в пользу своих подданных (тран-

¹ Якушенко, К. В. Рынок печатных изданий и средств массовой информации в контексте развития мировой экономики: автореф. дис. ... канд. экон. наук: 08.00.14 / Якушенко К. В. – Минск, 2008. – С. 22.

сакция перераспределения), как производство для удовлетворения потребности семьи (транзакция домашнего хозяйства), как использование института рынка для перемещения товара, передачи прав собственности на товар (транзакция обмена)¹. Это достаточно верно коррелируется с характеристиками координации и поиска информации в информационном пространстве. С учетом этого, информационный сигнал пространства – это единица информации, передаваемая между акторами при их взаимодействии, с целью совершения транзакции на всех уровнях экономических отношений в данной институциональной среде. Такой предложенный подход к понятию информационного сигнала дает возможность оценить его сущность с экономической точки зрения и учесть содержание и форму совокупных экономических отношений в информационном пространстве.

Таким образом, с учетом того, что ЕИП является составным элементом экономического, оно приобретает дополнительные характеристики по сравнению с рыночными отношениями в «новой экономике» и с точки зрения экономико-системного подхода характеризуется следующими компонентами:

– совокупные экономические отношения, включающие информационный рынок (рыночные отношения) и сетевые экономические отношения (нерыночные отношения);

– информационный сигнал, передаваемый с целью совершения транзакции на всех уровнях экономических отношений;

– институциональная среда (информационные институты, информационная политика), представленная определенными нормами (политическими, экономическими, социальными), с помощью которых проводится контроль и осуществляется координация акторов внутри пространства и за его пределами;

– акторы, реализующие свои экономические интересы, направленные на возможные результаты совместной/конкурентной деятельности;

– система взаимодействий между акторами пространства по поводу поиска, производства, распределения, обмена, потребления, координации и защиты информационных сигналов в процессе хозяйственной деятельности.

При рассмотрении *интеграционного подхода* в исследовании процесса формирования ЕИП требуется учитывать тот факт, что любое пространство имеет границы. Чаще всего употребление понятия исходит из привязки к территориальному аспекту (геополитическая трактовка): единое информационное пространство страны, региона и интеграционного объединения. Сторонники такой трактовки (Т. В. Закупень [15], Е. П. Прохоров [16], А. И. Палий) определяют единое информационное пространство как «территорию, покрытую информацией, информационными ресурсами и инфраструктурой, в рамках которой все субъекты имеют одинаковые возможности получения, передачи и других манипуляций с информацией в любой точке этого пространства» [15, с. 20]. Российский ученый Е. П. Прохоров приводит аналогию с более разработанным понятием «единое правовое пространство», раскрывая сущность ЕИП через «наличие информационного поля такой плотности, которая обеспечивает каждому возможность получить всю необходимую и полную информацию для адекватной, отвечающей всем его информационным потребностям, ориентации в реалиях жизни – региона, страны, мира (или в обратном порядке: мира, страны, региона), для выработки мнений, взглядов, позиций, которые обеспечивали бы достаточные основания для принятия верных решений» [16, с. 192]. Принимая во внимание, что развитие международной экономической интеграции является достаточно сильной современной тен-

¹ Менар, К. Экономика транзакционных издержек: от теоремы Коуза до эмпирических исследований / К. Менар // Институциональная экономика : учебник / А. Олейник [и др.] ; под общ. ред. А. Олейника. – М., 2007. – Гл. 1.3. – С. 113–151.

денцией, важно обеспечить формирование ЕИП в рамках интеграционных объединений с целью построения экономического пространства государств-членов и обеспечения скорости, полноты и точности получения информации в современных условиях хозяйствования.

Применение интеграционного подхода позволяет: а) учитывать возможности национального и международного информационных пространств, что формирует новые источники для развития государств-членов в условиях их участия в региональных интеграционных объединениях; б) сформировать преимущества в обеспечении условий для успешной координации государственно-частного партнерства интеграционного объединения при формировании и развитии ЕИП, позволяющие повысить информированность участников экономической деятельности за счет сокращения транзакционных издержек и рисков, усилить трансформацию существующих политических и экономических институтов и стабилизацию экономической системы интеграционного объединения в целом; в) обеспечить работу взаимоприемлемого для всех государств-участниц механизма регулирования перемещения «четырех свобод», а также создать предпосылки для изменения качества интеграционных отношений между государствами-членами. Подтверждающим примером использования данного подхода является применение методики оценки эффективности организационно-экономического механизма формирования ЕИП в рамках ЕАЭС [17, с. 195].

Использование *сетевого подхода* является достаточно новым в исследовании процесса формирования ЕИП. Такой подход оправдан тезисом о том, что теперь в классическом рынке с минимизацией издержек и максимизацией прибыли все больше приобретает важность общественный (социально-экономический) аспект (В. В. Чекарчев, В. Н. Тишина, А. А. Муравьев [18, с. 27]), при котором экономические явления не могут отрываться от формирования гражданского общества (например, влияния нерационального поведения потребителей, неформального обмена информацией и др.). Также необходимо отметить, что экономическая теория в условиях «новой экономики» уделяет недостаточно внимания рассмотрению нерыночного взаимодействия между субъектами, а точнее распространен подход существенного упрощения характера таких взаимодействий [18, с. 25]. В белорусской науке разрыв в экономических знаниях постепенно нивелируется (В. Ф. Байнев [19], М. М. Ковалев [20]).

Исходя из того, что экономические явления должны рассматриваться не только с точки зрения рыночного восприятия, но и с точки зрения нерыночного, определено недостаточное развитие на рынке таких функций, как координация и поиск. Рыночные инструменты не могут в полной мере решить вопросы использования ресурсов и их эффективного распределения в экономическом пространстве. Также достаточно затруднительно решить проблемы асимметрии информации и недостаточной заинтересованности к производству чистых общественных благ, что свидетельствует о необходимости расширения понятия «рыночные отношения» и присоединения к нему понятия «сетевые экономические отношения». Как отмечает польский экономист Р. Доманьски, «существуют области, в которых рыночные инструменты не обеспечивают надлежащей координации. В этих областях существенны неформальные механизмы взаимодействия субъектов. Координация этих областей осуществляется переплетающимися цепями общественных, политических и хозяйственных отношений, приобретающими форму сети» [21, с. 120]. Данный тезис выражает и профессор С. Ю. Солодовников, отмечая, что «под воздействием принципиально новых явлений в хозяйственной деятельности экономическая система общества радикально изменилась, невероятно усложнившись. Для современной экономической науки зачастую характерен недоучет влияния внешних, в том числе и неэкономических, факторов, которые могут кардинальным образом воздействовать (что и происходит в современном глобальном мире) на классическое протекание экономических циклов, быстро разрушая

привычное течение хозяйственной жизни в обществе, изменяя объект экономической науки» [22, с. 14].

Данный сетевой механизм связан с иными, чем рыночные, инструментами координации акторов: с реципрокным обменом (дарообмен), поддержкой неформальных норм и правил, действием института доверия, включенностью в социальные сети, наличием информационного капитала, неформальным обменом информацией, знаниями, идеями, обеспечением участников более комплексной информацией, чем рынок. Так, один и тот же актор может быть частью сетевых отношений на наноуровне (семья), микроуровне (фирма или иная экономическая организация), мезоуровне (отрасль, регион), макроуровне (государство), и мегауровне (ТНК, интеграционная группировка).

Формирование таких сетей экономических отношений обеспечивает выполнение нескольких важных функций при несовершенстве рыночных инструментов в условиях «новой экономики»: координационной и поисковой.

Выполняя координационную функцию, сетевые отношения на наноуровне выражаются в форме неформальных отношений социальной взаимопомощи семей (реципрокные обмены, безвозмездные дотации со стороны родственников, друзей и др.). Возникает так называемая «невидимая сеть поддержки», которая становится своеобразным стабилизирующим фактором экономической жизни семьи, замещают «пробелы» государственных трансфертов и частично компенсирует кризис государственных социальных институтов. На уровне отношений между фирмами начинает разрабатываться и внедряться не осевая, а плоская иерархическая организационная структура, в которой отсутствует единоначалие, строгая иерархия и подчинение центру. Исследователь вопросов менеджмента П. Дракер отмечает, что управленческие основы субъектов рынка изменяются: происходит замена компаний «базирующихся на рациональной организации» компаниями «базирующимися на знаниях и информации» [23].

По отношению к государству сетевые отношения уменьшают неэффективность институциональной среды посредством создания неформальных институтов «снизу». Эти институты «снизу» (наиболее устойчивые из них) посредством сетевых экономических отношений эволюционируют в «эффективные формы экономических отношений, а далее закрепляются и становятся экономическими институтами» [25, с. 5–17] (концепция неформальности Д. Норта). Д. Норт отмечает, что неформальные институты изначально необходимо воспринимать как потенциал для формальных экономических институтов. Если неформальный институт отвечает интегративным морально-этическим, культурным и правовым нормами общества, он трансформируется в формальный институт [24, с. 5–17].

Выполняя поисковую функцию, как уже говорилось ранее, сетевая форма отношений снабжает участников процесса более полной информацией (при этом такая информация может быть неформальной), новыми идеями и знаниями. Такой обмен информацией более персонифицирован, поэтому обладает характером достоверности (исследование Б. Уицци), повышает качество трансакций компании и ее восприимчивость к факторам внешней среды. При этом идет приращение знаний и сокращение соответствующих проблем «такими способами, которые затруднены для контрагентов при случайных рыночных связях» [25, с. 61].

Вместе с тем, сетевые экономические отношения не могут существовать отдельно, они являются особым дополнением к рыночным отношениям. Как отмечает российский экономист С. Ю. Барсукова, реальные проявления рынка невозможны без сетевого подхода к рыночным и плановым структурам. Сетевые экономические отношения «объективно смягчают дефицит, создают платформу для увязывания интересов

групп влияния, формируют причудливые контуры «административного рынка»¹.

Таким образом, особенность сетевых экономических отношений акторов пространства дополняет описание составных частей их хозяйственной деятельности. Так, дополнительными частями процесса становится поиск и координация информации. Поиск и координация информации напрямую вытекают из поисковой и координационной функций сетевых экономических отношений соответственно, снабжая участников процесса формальной и неформальной информацией, знаниями, опытом, идеями и т. д. и координируя их работу в механизме, основанном на горизонтальных связях и принципах, отличных от рынка и иерархии.

Специфика единого информационного пространства как объекта исследований заключается в его связи с региональным интеграционным объединением, имеющим четко выраженный пространственный и институциональный аспект, которые рассматривают интеграционное объединение как участника конкурентной борьбы за распределение мировых благ и ставит задачей выработку стратегических решений по наращиванию его информационного участия в этом процессе. По мнению автора статьи, наращивание информационного участия осуществляется за счет усиления роли наднационального органа интеграционного объединения. В данном формате находит свое отражение *институциональный подход* к исследованию ЕИП. Как отмечалось ранее, взаимодействие между акторами в ЕИП происходит в той или иной институциональной среде, характеризующейся институциональной насыщенностью (плотностью институциональной среды), которая представляет собой некое субъективное ощущение акторов о достаточной или недостаточной степени регулирования отношений в том или ином взаимодействии [26]. Профессор А. И. Лученок. в своей книге «Институты правят экономикой» отмечает: «Взгляд на общество и экономику как на систему взаимосвязанных институтов не только при производстве, обмене и потреблении товаров и услуг, но и в обществе в целом (с учетом культурных, политических, социальных и идеологических факторов) позволяет по-новому взглянуть на экономику. Привычные для неоклассической школы категории цены, прибыли, спроса в глазах неинституционалистов как бы мельчают и рассматриваются ими через более полный спектр отношений... На экономических агентов влияют также традиции, привычки, неформальное (не оговоренное нормативными актами) воздействие органов государственной власти и прочие факторы, снижающие заинтересованность в получении исключительно экономических выгод» [27].

В интеграционном объединении критерием институциональной насыщенности служит решение вопроса о снижении транзакционных издержек, связанных с передачей информационных сигналов при взаимодействии акторов. Если издержки транзакции велики, то факторы, отвечающие за плотность институциональной среды, работают неэффективно. К таким факторам можно отнести:

– *наличие/отсутствие институтов различного уровня в ЕИП интеграционной группировки*. Избыток формальных институтов ведет к повышению плотности институциональной среды, что в свою очередь усиливает противоречия при внедрении правил и норм. Это объясняется тем, что такой показатель, как «плотность» связан не только с наращиванием объемов, но и с усложнением взаимозависимости акторов. Если происходит преобладание формальных институтов, это ведет к формированию большого числа контролирующих органов, неспособных в большинстве случаев согласовать единство принятых правил, норм и процедур. Зачастую это выражается в

¹ Барсукова, С. Ю. Нерыночные обмены между российскими домохозяйствами: теория и практика реципрокности [Электронный ресурс] : препр. WP4/2004/02, сер. WP4 Социология рынков / С. Ю. Барсукова. – М.: Гос. ун-т «Высш. шк. экономики», 2004. – Режим доступа: https://www.hse.ru/data/2010/05/05/1216427498/WP4_2004_02.pdf. – Дата доступа: 26.02.2020.

огромном количестве отчетности, которую необходимо предоставлять акторам на различных уровнях, что ведет к «высокому уровню транзакционных издержек и невозможности оперативного перераспределения правомочий»¹. Преобладающее же количество неформальных – является показателем незначительности влияния формальных. Так, отдельные бизнес-группы с разной степенью интегрированности могут содействовать или препятствовать формированию ЕИП. Можно утверждать, что процесс международной региональной экономической интеграции зависит от поддержки или противодействия бизнес-сообщества процессу создания ЕИП региональной группировки. Оптимальным для ЕИП группировки будет считаться такое наличие институтов, при котором не имеется господствующего преобладания либо формальных, либо неформальных отношений. Но одновременно с этим, формальные институты в институциональной среде, являясь гарантом верховенства права, должны развиваться планомерно.

– *эффективное/недостаточное развитие институтов различного уровня в ЕИП интеграционной группировки.* Данный фактор отвечает за качество институциональной среды пространства, включающее уровень развития институтов и способность их удовлетворить потребности акторов. Согласно разработкам Института экономики НАН Беларуси, между этим фактором и экономическим ростом стран существует статистическая взаимосвязь, при этом существенное влияние в странах с транзитивной экономикой оказывают регулятивные институты, а именно институты регулирования бизнес-среды, в том числе в сферах внешней торговли, в развитых странах – институты развития человеческого капитала (система здравоохранения, образования и социального обеспечения)². Возможно предположить, что должное эффективное развитие институтов (в частности регулятивных) в ЕИП интеграционной группировки, например, в ЕАЭС, будет оказывать положительное влияние на вклад бизнес-среды в ВВП группировки.

Также недостаточное развитие институтов различного уровня в ЕИП интеграционной группировки способствует тому, что формальные институты (закрепленные законодательно) достаточно слабо выполняют свои функции, в связи с чем, способствуют формированию неформальных взаимодействий, а в дальнейшем и образованию неформальных институтов. Наиболее важный момент в этих условиях, чтобы неформальные институты обеспечивали свое существование без использования силового преимущества (мафиозные структуры). Профессор П. С. Лемещенко в своей работе «Неформальные институты и рыночная реформа в Беларуси: эволюция, противоречия, стратегия» отмечает, что изменение неформальных форм поведения требует развития формальных институтов с учетом ментальности населения [28, с. 71]. При этом важно, чтобы усилия в данном направлении имели поддержку широких слоев населения. И здесь важную роль должен играть один из секторов информационного рынка – средства массовой коммуникации.

Примером в определенной степени «институциональной слабости» может служить недостаточная развитость институтов в ЕАЭС по передаче информационных сигналов, касающихся торговых споров и санкционных войн. Так, зачастую ЕЭК – формальный институт ЕАЭС, который призван решать торговые вопросы – не имеет возможности участвовать в их урегулировании, так как такие неформальные сетевые

¹ Олейник, А. Институциональная экономика : учеб.-метод. пособие. Тема. 7. Изменения институтов во времени: эволюция и революция / А. Олейник // Вопр. экономики. – 1999. – № 7. – С. 129–155.

² Олейник, А. Институциональная экономика : учеб.-метод. пособие. Тема. 7. Изменения институтов во времени: эволюция и революция / А. Олейник // Вопр. экономики. – 1999. – № 7. – С. 129–155.

отношения, как личные переговоры президентов стран-участниц интеграционной группировки, выходят на первый план. В данном случае сетевые отношения заменяют формальные институты, что является пагубной практикой и порождает компромиссную модель выстраивания отношений в ЕИП интеграционного объединения. При такой модели развития институтов в интеграционной группировке возникают проблемы, связанные с неэффективной передачей информационных сигналов между акторами, с вопросами информационной безопасности и слабого экономического развития стран-участниц.

– *высокий/низкий уровень взаимосвязей между институтами.* Как известно, институциональная среда более или менее упорядочивает структуру имеющихся институтов и формирует иерархический порядок: одни институты представляются более значимыми, другие их дополняют и конкретизируют. Хотя провести четкую границу между ними весьма затруднительно, однако уровень взаимосвязей возможно установить (он будет либо высокий, скоординированный, либо низкий, слабо организованный). При этом задача более крупных институтов создавать «направленность» в информационном пространстве: задавать ориентиры, очерчивать границы. Однако инициатива такой «направленности» может исходить от более мелких институтов, которые стремятся снизить собственные издержки, что достигается только при сильной взаимосвязи между уровнями и институтами.

Подобные институциональные механизмы взаимодействия в региональном объединении стран основаны на законодательной базе интеграции, выстроенной системе межгосударственных и наднациональных взаимодействий, правилах/процедурах подготовки и принятия решений в группировке. Эффективно выстроенная система дает возможность повышать информационный уровень взаимодействия между институтами. Примером низкого уровня взаимодействия могут служить структуры межгосударственных органов в СНГ. По некоторым исследованиям в данной интеграционной группировке отсутствуют реально функционирующие наднациональные институты, отсутствие которых приводит к нивелированию механизма реализации решений. Также такая ситуация приводит к тому, что отсутствуют достаточные полномочия институтов по контролю реализации принятых решений в рамках СНГ [29, с. 83].

– *высокая/низкая способность институтов к согласованному реагированию на влияние внешней среды.* Важность данного фактора возрастает при переходе к более высокому уровню интеграционного взаимодействия. Проследить эволюцию такой согласованности возможно на примере бюджетной политики Европейского союза. Несомненно, на сегодняшний день Евросоюз является примером интеграционной группировки с наиболее развитой наднациональной финансовой системой, однако проблемы согласованности реагирования институтов на факторы внешней среды остаются и по сей день. На начальном этапе после принятия единого бюджета Сообщества (1957 г.) активное участие в распределении расходов принимают три института – Еврокомиссия, Совет Европы и Европарламент. На данном этапе возникают проблемы согласованности между Советом и Парламентом, в результате чего было решено усовершенствовать бюджетную процедуру, подписав единую декларацию об обязательных и необязательных расходах ЕС. Также с 1992 г. впервые за долгое время были установлены рамки финансирования деятельности организаций, что сократило риск возникновения разногласий в Сообществе. После подписания Маастрихтского договора, а также в результате нескольких укрупнений ЕС, на бюджет Сообщества легла дополнительная нагрузка, и вплоть до 2013 г. страны старались держать высокий уровень согласованности между институтами. На современном этапе интеграции проблемы согласованности становятся существенными: часть государств считает, что «их чистая позиция при расчетах с бюджетом ЕС должна быть как можно более выгодной и сопоставимой с позициями остальных стран со схожим экономическим положением»

[30, с. 145], то есть национальные интересы становятся в приоритет по сравнению с общими интересами ЕС. Данная проблема наиболее явно проявилась при работе над параметрами общего бюджета на 2014–2020 гг.

С позиций *процессного подхода* формирование ЕИП интеграционного объединения подразумевает концентрацию не на работе каждого государства-члена, а на результатах функционирования всей интеграции в целом. Это позволяет предложить использование четкого организационно-экономического механизма формирования и функционирования ЕИП с описанием системных решений на каждом этапе интеграционного углубления. Данный механизм предполагает включение в него субъектов, объектов и их взаимосвязи, основных принципов (обеспечение эффективности функционирования, учет экономических интересов субъектов, равенство условий взаимодействия субъектов, обеспечение совместимости требований к взаимодействию на всех уровнях интеграции, использование международных стандартов и решений при унификации процессов), задач по развитию механизма (повышение эффективности деятельности национальных и наднациональных институтов, обеспечение открытого информационного взаимодействия между акторами, поддержка принятия эффективных экономических решений, развитие сотрудничества с третьими странами) и функций (воспроизводственную, интеграционную, нормативно-стимулирующую, контрольную, регулируемую, достижение цели и параметров социально-экономического развития ЕИП, адаптация механизма к внешним факторам, регулирование взаимодействия в системе отношений между акторами, интеграция всех частей структуры информационного пространства).

Для выявления детальной структуры механизма, ранжирования образующих его частей, целесообразно построение блочной модели, раскрывающей функционально-обеспечивающие подсистемы и взаимоотношения (организационный блок, включающий наднациональное и национальное регулирование, финансово-экономический, правовой; технико-технологический, инновационно-образующий блоки).

Подобный системный взгляд на формирование ЕИП интеграционного объединения позволяет сформировать эффективное взаимодействие между акторами, реализующими свои экономические интересы, в институциональной среде данного интеграционного объединения, при котором информация будет доступна субъектам в полном объеме на условиях единообразия применения соответствующих критериев; повысить глобальную конкурентоспособность объединения; обеспечить устойчивое социально-экономическое развитие государств-членов с учетом мировых тенденций.

Выводы. В представленной статье определено, что современное развитие мировой экономики требует рассмотрения единого информационного пространства как самостоятельного объекта исследования в рамках системообразующего экономического пространства интеграционных объединений. Предложена интегрированная авторская концепция формирования единого информационного пространства интеграционного объединения, основанная на синтезе методологических подходов (экономико-системный, интеграционный, сетевой, процессный, институциональный). При экономико-системном подходе на основе выделенных пространственных и структурных элементов выявлено, что единое информационное пространство представляет собой систему взаимодействий в институциональной среде интеграционного объединения между акторами, реализующими свои экономические интересы, направленные на возможные результаты совместной/конкурентной деятельности (в виде совокупных экономических отношений, выраженных во взаимодействии субъектов на информационном рынке и их сетевых международных экономических отношений по поводу поиска, производства, распределения, обмена, потребления, координации и защиты информационных продуктов и сигналов в процессе хозяйственной деятельности). В рамках интеграционного подхода ЕИП рассматривается как преимущество при обеспечении ус-

ловий для успешной координации экономической системы интеграционного объединения, что позволяет обеспечить эффективное экономическое взаимодействие внутри объединения при предоставлении равных условий для всех участников и нивелировании препятствующих обмену информацией границ. Также определено, что в мировой экономике существуют сферы, в которых рыночные инструменты не обеспечивают надлежащей координации и должны быть дополнены такой формой экономических отношений как сетевые экономические отношения. Использование сетевого подхода позволяет показать существенную роль в развитии ЕИП как информационного рынка, так и нерыночных компонентов пространства. При рассмотрении институционального подхода выявлено, что взаимодействие между акторами в ЕИП происходит в той или иной институциональной среде, характеризующейся институциональной насыщенностью. Показателем эффективности институтов служит снижение транзакционных издержек, связанных с передачей информационных сигналов при взаимодействии акторов. С позиций процессного подхода формирование ЕИП подразумевает концентрацию на результатах функционирования всего интеграционного объединения в целом, что позволяет предложить использование четкого организационно-экономического механизма формирования и функционирования ЕИП с описанием системных решений на каждом этапе интеграционного углубления.

Список использованных источников

1. Вертинская, Т. С. Теоретические и практические основы экономической интеграции регионов стран – членов ЕАЭС: на примере участия Республики Беларусь / Т. С. Вертинская. – Минск : Беларус. навука, 2018 – 372 с.
2. Максимычев, И. Ф. Европейское информационное пространство / И. Ф. Максимычев, В. Г. Малышкин // *Соврем. Европа*. – 2000. – № 2. – С. 42–49.
3. Тапскотт, Д. Электронно-цифровое общество: плюсы и минусы эпохи сетевого интеллекта / Д. Тапскотт ; пер. с англ. И. Дубинского ; под ред. С. Писарева. – Киев : ITN Пресс ; М. : Рефл-бук, 1999. – 403 с.
4. Уэбстер, Ф. Теории информационного общества / Ф. Уэбстер; пер. с англ. М. В. Арапова, Н. В. Малыхиной ; под ред. Е. Л. Варгановой. – М. : Аспект пресс, 2004. – 398 с.
5. Каптерев, А. И. Информатизация социокультурного пространства / А. И. Каптерев. – М. : Гранд: Фаир-пресс, 2004. – 506 с.
6. Ракитов, А. И. Новый подход к взаимосвязи истории, информации и культуры: пример России / А. И. Ракитов // *Вопр. философии*. – 1994. – № 4. – С. 14–34.
7. Лаврухин, А. Н. «Информационное общество» – надежды и результаты информатизации / А. Н. Лаврухин // *Сб. тр. Всесоюз. науч.-исслед. ин-т систем. исслед.* – М., 1989. – №. 12. – С. 42–52.
8. Черешкин, Д. С. О формировании информационного общества в России / Д. С. Черешкин, Г. Л. Смолян // *Информ. ресурсы России*. – 1998. – № 1. – С. 8–13.
9. Каткова, М. В. Понятие «информационное пространство» в современной социальной философии / М. В. Каткова // *Изв. Саратов. ун-та. Н. С. Сер.: Философия. Психология. Педагогика*. – 2008. – Т. 8, № 2. – С. 23–26.
10. Бияков, О. А. Теория экономического пространства: методологический и региональный аспекты / О. А. Бияков. – Томск : Изд-во Том. ун-та, 2004. – 151 с.
11. Бурдые, П. Физическое и социальное пространства / П. Бурдые // *Социология социального пространства / П. Бурдые ; общ. ред. пер. Н. А. Шматко*. – СПб. : Алетей, 2007. – С. 49–64.

12. Лопатин, В. Н. Теоретико-правовые проблемы защиты единого информационного пространства и их отражение в системах российского права и законодательства / В. Н. Лопатин // Тр. по интеллектуал. собственности. – 2000. – № 1. – С. 51–104.
13. Spence, M. A. Market signaling: informational transfer in hiring and related screening processes / M. A. Spence. – London : Harvard Univ. Press, 1974. – 221 p.
14. Leland, H. E. Informational asymmetries, financial structure, and financial intermediation / H. E. Leland, D. H. Pyle // The J. of Finance. – 1977. – Vol. 32, № 2. – P. 371–387.
15. Закупень, Т. В. Правовые и организационные аспекты формирования информационного пространства государств – участников СНГ / Т. В. Закупень. – М. : Молодая гвардия, 1998. – 237 с.
16. Прохоров, Е. П. Журналистика и демократия / Е. П. Прохоров. – 2-е изд., доп. – М. : РИП-холдинг, 2001. – 296 с.
17. Якушенко, К. В. Методика оценки эффективности организационно-экономического механизма единого информационного пространства Евразийского союза / К. В. Якушенко // Российский экономический вестник. – 2020. – № 1. – Т. 3. – С. 192–198.
18. Чекмарев, В. В. Сети как механизм координации экономических взаимодействий: пространственный подход / В. В. Чекмарев, В. Н. Тишина, А. А. Муравьев // Вопр. новой экономики. – 2012. – № 1. – С. 24–34.
19. Промышленная политика и маркетинговые стратегии как драйверы развития новой экономики в условиях глобализации и диверсификации производства: коллективная монография / Е. И. Алехина, В. Ф. Байнев, О. А. Борис [и др.]; под ред. проф. В. Н. Парахиной. – Ставрополь : Изд-во СКФУ, 2018. – 360 с.
20. Ковалев, М. М. Цифровая экономика / М. М. Ковалев, Г. Г. Головенчик. – Минск : Изд. центр БГУ, 2019. – 395 с.
21. Доманьский, Р. Экономическая география: динамический аспект / Р. Доманьский ; пер. с пол. А. В. Головачевой. – М. : Новый хронограф, 2010. – 374 с.
22. Солодовников, С. Ю. Теоретико-методологические основы исследования взаимосвязи теории трудовой мотивации и динамики трудовых отношений / С. Ю. Солодовников, Т. В. Сергиевич // Вестн. Полоц. гос. ун-та. Сер. Д, Экон. и юрид. науки. – 2016. – № 5. – С. 12–16.
23. Дракер, П. Создание новой теории производства / П. Дракер // Проблемы теории и практики упр. – 1991. – № 1. – С. 5–11.
24. Норт, Д. С. Пять тезисов об институциональных изменениях / Д. С. Норт // Кварт. бюл. клуба экономистов. – 2000. – Вып. 4, № 4. – С. 5–17.
25. Уцци, Б. Источники и последствия укорененности для экономической эффективности организации: влияние сетей / Б. Уцци // Рос. журн. менеджмента. – 2008. – Т. 6, № 2. – С. 55–88.
26. Клейнер, Г. Б. Эволюция институциональных систем / Г. Б. Клейнер. – М. : Наука, 2004. – 238 с.
27. Лученок, А. И. Институты правят экономикой / А. И. Лученок // Нац. акад. наук Беларуси, Ин-т экономики. – Минск : Беларуская навука, 2018. – 279 с.
28. Лемещенко, П. С. Неформальные институты и рыночная реформа в Беларуси: эволюция, противоречия, стратегия / П. С. Лемещенко, А. М. Сидорова. – Минск : Мисанта, 2013. – 112 с.
29. Шумский, Н. Н. Институциональные механизмы интеграции в Содружестве Независимых Государств / Н. Н. Шумский // Журн. междунар. права и междунар. отношения. – 2014. – № 1. – С. 80–87.
30. Семак, Е. А. Этапы формирования единой бюджетной системы Европейского Союза / Е. А. Кумец, Е. А. Семак // Беларусь и мировые экономические процессы : сб. науч. ст. / Белорус. гос. ун-т. – Минск, 2013. – Вып. 10. – С. 136–146.

METHODOLOGICAL APPROACHES TO THE STUDY OF THE PROCESS OF FORMING A SINGLE INFORMATION SPACE

K. V. Yakushenka

Candidate of Economics, Associate Professor,
Head of the Department of "Marketing"
Belarusian National Technical University
Minsk, Republic of Belarus

The article is devoted to the study of the process of forming a single information space of an integration based on the application of a methodological concept. The essence of concept is a synthesis of economic-system, integration, network, process and institutional approaches. The essential concept of a single information space from an economic point of view is defined and the features of the application of the presented approaches for the purpose of building the economic space of the member States and ensuring the speed, completeness and accuracy of obtaining information in modern economic conditions are highlighted.

Keywords: *information space, methodological approaches, economic integration, economic relations, process, system, market, network relations.*

References

1. Vertinskaya, T. S. (2018) *Teoreticheskie i prakticheskie osnovy ekonomicheskoi integratsii regionov stran – chlenov EAES: na primere uchastiya Respubliki Belarus'* [Theoretical and practical basics of economical integration of the EAEU member states: on the example of Belarus], Minsk, Belarus. navuka publ. (In Russian).
2. Maksimychev, I. F. Malyshkin, V. G. (2000) *Evropeiskoe informatsionnoe prostranstvo* [European information space]. *Contemporary Europe* (2), 42–49. (In Russian).
3. Pisarev, S., Tapskott, D. (1999) *The Digital Economy: Rethinking Promise and Peril in the Age of Networked Intelligence*. Translated from English by I. Dubinskii – Kiev, ITN Press publ. Moscow, Refl-buk publ. (In Russian).
4. Vartanova, E. L., Uebster, F. (2004) *Theories of the information Society*. Translated from English by M. V. Arapov, N. V. Malyhina. Moscow, Aspekt press publ. (In Russian).
5. Kapterev, A. I. (2004) *Informatization of social and cultural space* Moscow, Grand : Fair-press publ. (In Russian).
6. Rakitov, A. I. (1994) *Novyi podhod k vzaimosviasi istorii, informatsii i kul'tury: primer Rossii* [New approach to interconnection of history, information and culture: Russian example]. *Vopr. filosofii*. (4), 14–34. (In Russian).
7. Lavruhin, A. N. (1989) «*Informatsionnoe obshchestvo*» – nadezhdy i rezul'taty informatizatsii. [“Information society” – expectations and informatization results]. *Sb. tr. Vsesoyuz. nauch.-issled. in-t sistem. issled.*. (12), 42–52. (In Russian).
8. Chereskin, D. S. Smolyan, G. L. (1998) *O formirovanii informatsionnogo obshchestva v Rossii* [Formation of information society in Russia]. *Inform. resursy Rossii* (1), 8–13. (In Russian).
9. Katkova, M. V. (2008) *The definition of "information space" in modern social philosophy* *Izv. Sarat. un-ta. N. S. Ser.: Filosofiya. Psihologiya. Pedagogika*. 8(2), 23–26. (In Russian).
10. Biyakov, O. A. (2004) *Teoriya ekonomicheskogo prostranstva: metodologiches-*

kii i regional'nyi aspekty [Economic space theory: methodological and regional aspects], Tomsk: Izd-vo Tom. un-ta publ. (In Russian).

11. Burd'e, P. (2007) Fizicheskoe i sotsial'noe prostranstva [Physical and social spaces]. In: Burd'e, P. *Sociology of social space*. Translated from French by N. A. Shmatko, Saint Petersburg, Russia, Aleteiya, pp.49–64. (In Russian).

12. Lopatin, V. N. (2000) Teoretiko-pravovyye problemy zashhity edinogo informatsionnogo prostranstva i ih otrazhenie v sistemah rossiiskogo prava i zakonodatel'stva [Theoretical and legal problems of protection of single economic space and their reflection in Russian law and legislation systems] *Tr. po intellektual. sobstvennosti.* (1), 51–104. (In Russian).

13. Spence, M. A. (1974) Market signaling: informational transfer in hiring and related screening processes, London, Harvard Univ. Press. (In Russian).

14. Leland, H. E. Pyle, D. H. (1977) Informational asymmetries, financial structure, and financial intermediation, *The J. of Finance.* 32 (2), 371–378. (In Russian).

15. Zakupen', T. V. (1998) *Pravovyye i organizatsionnyye aspekty formirovaniya informatsionnogo prostranstva gosudarstv – uchastnikov SNG* [Legal and organizational aspects of formation of information space of CIS countries], Moscow, Molodaya gvardiya publ. (In Russian).

16. Prohorov, E. P. (2001) *Zhurnalistika i demokratiya* [Journalism and democracy], 2nd ed, Moscow, RIP-holding publ. (In Russian).

17. Yakushenko, K.V. (2020) Methodology for evaluating the effectiveness of the organizational and economic mechanism of the common information space of the Eurasian economic union. *Russian Economic Bulletin.* 3(1), 192–198. (In Russian).

18. Chekmarev, V. V. Tishina, V. N. Murav'ev, A. A. (2012) Nets as a tool to coordinate economic interactions: spatial approach. *Vopr. novoi ekonomiki,* (1), 24–34. (In Russian).

19. Parahina, V. N., Alehina, E. I., Bainev V. F., Boris, O. A. [ed.] (2018) *Promyshlennaya politika i marketingovyye strategii kak draivery razvitiya novoi ekonomiki v usloviyah globalizatsii i diversifikatsii proizvodstva* [Industrial policy and marketing strategies as drivers of new economy development in conditions of globalization and diversification of production] Stavropol', Russia, Izd-vo SKFU publ. (In Russian).

20. Kovalev, M. M., Golovenchik, G. G. (2019) *Tsifrovaya ekonomika* [Digital economy] Minsk, Izd. tsentr BGU publ. (In Russian).

21. Doman'skii, R. (2010) *Ekonomicheskaya geografiya: dinamicheskii aspekt* [Economic geography: dynamic aspect]. Translated from Polish by A. V. Golovacheva. Moscow, Novyi khronograf" publ. (In Russian).

22. Solodovnikov, S. Yu., Sergievich, T. V. (2016) Theoretical and methodological basics of the research of the correlation of the labor motivation theory and the dynamic of labor relations. *Vestn. Polots. gos. un-ta. Ser. D, Ekon. i yurid. nauki.* (5), 12–16. (In Russian).

23. Draker, P. (1991) Sozdanie novoi teorii proizvodstva [Creation of the new theory of production]. *Problemy teorii i praktiki upr.* (2), 5–11. (In Russian).

24. Nort, D. S. (2000) Piat' tezisov ob institucional'nykh izmeneniyah [Five theses about institutional changes]. *Kvart. byul. kluba ekonomistov.* – 2000. – 4 (4), 5–17. (In Russian).

25. Uttsi, B. (2008) The sources and consequences of embeddedness for the economic performance of organizations: the network effect. *Ros. zhurn. menedzhmenta.* 6 (2), 55–58. (In Russian).

26. Kleiner, G. B. (2004) *Evolution of institutional systems*, Moscow, Nauka publ. (In Russian).

27. Luchenok, A. I. (2018) *Instituty pravyat ekonomikoi* [Institutions rules the economy], Minsk, Belaruskaya navuka publ. (In Russian).

28. Lemeshhenko, P. S., Sidorova, A. M. (2013) *Neformal'nye instituty i rynochnaya reforma v Belarusi: evolyutsiya, protivorechiya, strategiya* [Informal institutions and market reform in Belarus: evolution, contradiction, strategy]. Minsk, Misanta publ. (In Russian).

29. Shumskii, N. N. (2014) *Institutsional'nye mehanizmy integratsii v Sodruzhestve Nezavisimyh Gosudarstv* [Institutional mechanisms of integration in CIS]. *Zhurn. mezhdunar. prava i mezhdunar. otnosheniya*. (1), 80–87. (In Russian).

30. Semak, E. A., Kumets, E. A. (2013) *Etapy formirovaniya edinnoi byudzhethnoi sistemy Evropeiskogo Soyuza* [Stages of formation of unified budget system of European Union]. *Belarus' i mirovye ekonomicheskie protsessy* (10), 136–146. (In Russian).

УДК 343.359

JEL F42, Z18

**ИНФОРМАЦИОННАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ В ГЛОБАЛЬНОМ
ПОЛИТИКО-ЭКОНОМИЧЕСКОМ ПРОСТРАНСТВЕ:
МЕХАНИЗМЫ МАНИПУЛЯТИВНОГО ВОЗДЕЙСТВИЯ
И СИСТЕМЫ КОГНИТИВНОЙ ЗАЩИТЫ****С. А. Кристиневич**

sk.bseu@gmail.com

кандидат экономических наук, доцент,

доцент кафедры экономической теории,

Белорусский государственный экономический университет,

г. Минск, Республика Беларусь

Технологии реализации силового неравенства активно используются правительствами стран, позиционирующих себя гарантами мирового порядка, международными клубами и организациями, в рамках интеграционных объединений. В силу этого практической стороной вопроса выступает необходимость выработки «ответных реакций» и механизмов защиты, встроенных в систему национальной безопасности. В статье рассмотрены существующие техники информационно-психологического воздействия и обоснована тактика делегитимации информационной интервенции.

Ключевые слова: информационная безопасность, информационное воздействие, интервент, медиaprостранство, когнитивная защита.

Цитирование: Кристиневич, С. А. Информационная безопасность в глобальном политико-экономическом пространстве: механизмы манипулятивного воздействия и системы когнитивной защиты / С. А. Кристиневич // Экономическая наука сегодня : сб. науч. ст. / БНТУ. – Минск, 2020. – Вып. 12. – С. 46–56.

Введение. Современные технологии воздействия на массовое сознание, возможности использования медиaprостранства, гуманитарные техники формирования нужных образов обостряют информационную конкуренцию, особенно на глобальном уровне. В результате актуализируется проблема информационного противостояния в глобальном политико-экономическом пространстве. Такое противостояние предполагает разработку *техник информационно-психологического воздействия* со стороны интервента и, соответственно, конструирование *систем информационной безопасности* со стороны остальных акторов.

Победа в информационной конкуренции дает возможность быстро формировать нужное общественное мнение по тому или иному вопросу. Общественное мнение обеспечивает необходимой легитимностью действия глобального интервента, наделяя его правом влиять не только на конфигурацию мирового порядка, но и на направление процесса глобализации. Последствием глобализации является стирание национальных идентичностей, своего рода унификация сфер жизнедеятельности. Возникает потребность в образце такой унификации. За право им быть постоянно идет борьба, поскольку субъект, выступающий в качестве паттерна, претендует на формирование стандартов практически по всем направлениям жизнедеятельности. Определение трендов потребительских предпочтений, настойчивость в выборе инструментов экономической политики для других стран, ограничение разнообразия форм политического устройства, монополия на идентификацию демократичности государств, установление норм и атрибутов «настоящей» культуры – неполный перечень сфер влияния потенциального лидера глобализации.

В конкуренции за право быть таким образом побеждает актер, способный не только предложить конкурентоспособную идеологию, но и эффективную технологию ее продвижения. Идеология представляет собой ментальную модель, разделяемую большинством. Ментальная модель – это совокупность правил (институтов), регламентирующих способы понимания (процесс познания) реальности и стимулирующих человека к действию. Чем большее индивидов соблюдает правила, входящие в ментальную модель, тем они легитимнее, тем меньше издержек несет интервент.

Результаты и их обсуждение. Техники информационного воздействия. Возрастание роли информационной политики наблюдается с 90-х годов XX века. Родоначальником и лидером использования ее инструментов являются США. Довольно радикальный настрой заметен в официальных документах Министерства обороны этой страны. Именно в них (см. директиву Министерства обороны США № 3600, 21 декабря 1992 г.) началось употребление словосочетания «информационная война» [1, с. 27]. Впоследствии, разработка стратегии информационного воздействия была поручена корпорации РЭНД. Аналитический центр РЭНД – американская некоммерческая организация, основанная в 1948 году и работающая по заказам правительства США. Уже к концу 90-х годов были сформулированы основные принципы и подходы к ведению информационных войн (см. отчеты корпорации MR-661-SD «Strategic Information Warfare. A new face of War» (1996 г.), MR- 963-SD «The Day After ... in the American Strategic Infrastructure» (1998 г.) и MR-964-SD «Strategic Information Warfare Rising» (1998 г.) [1, с. 27]. Если на начальном этапе разработка инструментов информационного воздействия шла в оборонительных целях, то с 1998 года Вооруженными силами США в «Доктрине проведения информационных операций» декларируется наступательная стратегия не только в военное, но и мирное время [2]. Современная концепция американского превосходства в информационной сфере отражена в документе Комитета начальников штабов Министерства обороны США «Единые перспективы 2020».

Другим значимым центром силы, использующим информацию как стратегический ресурс в своей деятельности, является НАТО. Ключевым документом, регламентирующим позицию Североатлантического альянса в сфере информационного воздействия, выступает директива «О принципах планирования и ведения психологических операций» [3]. Документ легитимирует проведение психологических операций со стороны альянса с целью оказания влияния на объект в любое время (военное, кризисное, мирное). Масштабы воздействия носят глобальный характер.

Интересна позиция еще одного крупного игрока в глобальном информационном пространстве – Китая. Информационная политика этой страны носит преимущественно оборонительный характер. Причем активно развиваются два основных направления: техническое обеспечение кибербезопасности и госрегулирование в области ограничения деструктивного информационно-психологического воздействия на массовое сознание. Однако в силу усиления в последние десятилетия геополитического противостояния и трансформации способов информационного воздействия, Китай допускает использование наступательной информационной стратегии, которая основана на одновременном ведении психологической, медийной и правовой войны [4, с. 282]. Существование директив, стратегий и иных документов, определяющих информационную политику как приоритетную на государственном уровне во многих странах, позволяет сделать вывод о возрастающей роли информации как инструмента достижения собственных целей в глобальном политико-экономическом пространстве.

В нашем случае контекст проблемы в меньшей степени предполагает исследование технических аспектов информационного воздействия. Целесообразным выглядит поиск способов создания новых смыслов в процессе информационно-психологического воздействия, выявление и обоснование общей схемы трансформации восприятия экономической реальности и ценностных установок. По-

нимание логики и нахождение такого *общего механизма манипулятивного воздействия* позволит обосновать тактику делегитимации интервента.

Общий механизм манипулятивного воздействия. Применение технологий воздействия на массовое сознание обусловлено широким спектром целей. Результативность воздействия, как правило, оценивается сопоставлением планируемого изменения поведения объектом с фактически полученным. Сложной задачей является моделирование восприятия реальности в краткосрочном периоде. Для такой цели обычно используется такая форма рефлексивного управления как поведенческое оружие, под которым принято понимать комплекс действий, нацеленный на эксплуатацию поведенческих стереотипов. Облегчает задачу накопление в интернете данных о человеческом поведении (Больших Данных, англ. Big Data). Технология позволяет с помощью программных инструментов структурировать огромные массивы информации и на их основе анализировать привычки, поведение и ценностные установки больших социальных групп.

Обобщение некоторого опыта когнитивного управления в различных сферах общественной жизни [5–14] позволяет предположить, что существует определенный общий механизм манипулятивного воздействия (табл. 1).

Таблица 1 – Общий механизм манипулятивного воздействия

Наименование этапа	Характеристика этапа
1. «Неприятие»	Происходит фокусировка на конкретном информационном контексте, актуализуется «проблема», которая сопровождается широким публичным обсуждением, фиксируется противоречие существующим ценностным установкам социальной группы.
2. «Странность»	Широкое обсуждение приводит к тому, что, несмотря на негативное восприятие «проблемы» большинством, следует признать ее существование.
3. «Допустимость»	Происходит встраивание «проблемы» в систему ценностных установок социальной группы, при этом оговаривается ее особое положение.
4. «Норма»	Происходит симбиоз и «опривычивание». «Проблема» претерпевает трансформацию от девиации к норме.

Источник: разработка автора.

Деструктивное информационное воздействие приводит к мировоззренческим и ценностным искажениям на персональном и общественном уровне. Это, в свою очередь, в долгосрочном периоде ведет к деформации (снижению устойчивости) существующих неформальных институтов и появлению новых, не всегда адекватных, практик восприятия реальности через смысловые шаблоны и искусственно сконструированные паттерны. Конечной целью такого манипулятивного воздействия на объект, как правило, является снижение общего конкурентного потенциала и адаптивности к изменениям. Сдерживание или, по крайней мере, фильтрация информационного контента, становится актуальной проблемой в процессе выработки стратегий межсубъектного взаимодействия на глобальном уровне. Реакцией на этот вызов и распространенной практикой является разработка национальных систем информационной безопасности.

Системы информационной (когнитивной) безопасности. На национальном уровне бремя по разработке систем информационной безопасности, как правило, лежит на государстве. Видение и описание механизмов ее обеспечения чаще всего можно встретить в концепциях национальной безопасности или самостоятельных нормативных актах, регламентирующих отношения в области информационной политики.

В последнее время разработка такого общего документа, который бы содержал систему официальных взглядов на цели, принципы и основные направления обеспечения информационной безопасности стала нормой. Учитывая, что санкционная политика сопровождается агрессивным информационным воздействием в медиапространстве с целью легитимации действий субъекта односторонних мер принуждения, возникает необходимость в существовании тактики делегитимации интервента. Для обоснования такой тактики целесообразным видится:

во-первых, использование достижений в области междисциплинарных гуманитарных технологий информационного воздействия;

во-вторых, учет описанного выше общего механизма манипулятивного воздействия как методологической основы;

в-третьих, оценка возможной гармонизации тактики с ключевым документом, регламентирующим сферу информационной безопасности.

Для иллюстрации третьего пункта рассмотрим видение проблемы информационной безопасности в базовых документах некоторых ближайших стран-соседей.

Одной из стран, испытывающей на себе давление санкционной политики, (в особенности с 2014 года) является Российская Федерация. Для защиты национальных интересов в целях обеспечения информационной безопасности Президентом утверждена Доктрина информационной безопасности Российской Федерации 5 декабря 2016 года (далее – Доктрина). Под информационной безопасностью понимается «состояние защищенности национальных интересов России в информационной сфере, определяющихся совокупностью сбалансированных интересов личности, общества и государства»¹. В документе можно выделить следующие логические блоки: определение целей и направлений обеспечения информационной безопасности, оценка состояния и анализ возможных угроз информационной безопасности, описание организационных основ обеспечения информационной безопасности.

В Доктрине отмечен рост информационно-технической активности со стороны некоторых зарубежных стран, что создает угрозу информационной инфраструктуре и тем самым актуализирует проблему технического аспекта информационной безопасности. Показана тенденция увеличения роста объема информационных материалов иностранных СМИ, где содержатся предвзятые оценки государственной политики, проводимой РФ. Отмечается, что информационное воздействие становится основным инструментом в деятельности террористических и экстремистских организаций. Среди основных направлений обеспечения информационной безопасности уделено особое внимание нейтрализации информационного (когнитивного) воздействия. Согласно п. 23 Доктрины, базовыми ориентирами являются²:

– «противодействие использованию информационных технологий для пропаганды экстремистской идеологии, распространения ксенофобии, идей национальной исключительности в целях подрыва суверенитета, политической и социальной стабильности, насильственного изменения конституционного строя, нарушения территориальной целостности Российской Федерации»;

– «повышение эффективности информационного обеспечения реализации государственной политики Российской Федерации»;

– «нейтрализация информационного воздействия, направленного на размывание традиционных российских духовно-нравственных ценностей».

¹ Доктрина информационной безопасности Российской Федерации (утв. Указом Президента РФ от 5 декабря 2016 г. № 646).

² Доктрина информационной безопасности Российской Федерации (утв. Указом Президента РФ от 5 декабря 2016 г. № 646).

Среди направлений обеспечения информационной безопасности в экономической сфере можно встретить¹:

– «инновационное развитие отрасли информационных технологий и электронной промышленности, увеличение доли продукции этой отрасли в валовом внутреннем продукте, в структуре экспорта страны»;

– «повышение конкурентоспособности российских компаний».

Еще одним примером концептуального взгляда на проблему является Доктрина информационной безопасности Украины от 29 декабря 2016 года (утверждена Указом Президента Украины 25 февраля 2017 г. № 47). Структура Доктрины состоит из следующих элементов: основные положения, цель и принципы, национальные интересы Украины в информационной сфере, актуальные угрозы национальным интересам в сфере информационной безопасности, механизм реализации Доктрины, заключительные положения². Структура выглядит традиционно, при этом выделяется два аспекта информационной безопасности: технический и когнитивный. Содержательно документ иллюстрирует четкую антироссийскую позицию, что может подтвердить даже поверхностный контент-анализ. Возможно, четкое представление угроз позволило конкретизировать новизну используемых в Доктрине понятий, особенно в части описания когнитивного воздействия. Наряду со стандартным для таких документов категориальным аппаратом встречаются оригинальные концепты. Так, например, вводится понятие «стратегический нарратив – специально подготовленный текст, предназначенный для вербального изложения в процессе стратегических коммуникаций с целью информационного воздействия на целевую аудиторию»³. Подробное изучение раздела 6 «Механизмы реализации Доктрины» дает основание сделать вывод, что аспект информационно-психологического воздействия преобладает над технической стороной проблемы. Это подтверждают следующие направления и мероприятия⁴:

– «мониторинг средств массовой информации и общедоступных ресурсов отечественного сегмента сети Интернет с целью выявления информации, распространение которой запрещено в Украине»;

– «мониторинг угроз национальным интересам и национальной безопасности в информационной сфере»;

– «содействие Министерству иностранных дел Украины по донесению официальной позиции Украины в иностранных средствах массовой информации»;

– «формирование текущих приоритетов государственной информационной политики, контроля их реализации»;

– «координация деятельности центральных и местных органов исполнительной власти в сфере обеспечения информационного суверенитета Украины»;

– «разработка стратегического нарратива и его имплементации»;

– «разработка и внедрение единых стандартов подготовки специалистов в сфере правительственных коммуникаций для нужд государственных органов».

Для Республики Беларусь проблема информационной безопасности также актуализируется в связи усилением геополитической активности игроков с разными ментальными моделями. Основным документом, в котором представлена официальная точка зрения на проблему информационной безопасности была Концепция нацио-

¹ Доктрина информационной безопасности Российской Федерации (утв. Указом Президента РФ от 5 декабря 2016 г. № 646).

² Доктрина информационной безопасности Украины (утв. Указом Президента Украины 25 февраля 2017 г. № 47)

³ Доктрина информационной безопасности Украины (утв. Указом Президента Украины 25 февраля 2017 г. № 47)

⁴ Доктрина информационной безопасности Украины (утв. Указом Президента Украины 25 февраля 2017 г. № 47)

нальной безопасности Республики Беларусь¹. Однако появление новых угроз, постоянное углубление информатизации, непрерывное усовершенствование техник когнитивного воздействия потребовало детальной проработки механизмов информационной защиты и конкретизации направлений нейтрализации рисков. В результате возникла объективная необходимость в создании самостоятельного документа, который бы обосновывал структуру и содержание концепции информационной безопасности Республики Беларусь. По мнению разработчиков, такой документ должен отвечать следующим требованиям [15, с. 16]:

- «учитывать направления устойчивого развития информационных отношений в стране»;
- «формировать систему барьеров для реализации угроз национальным интересам»;
- «стимулировать способность базовых систем экономических, политических, социальных и иных отношений Республики Беларусь противостоять информационным угрозам».

В результате изучения различных методологических подходов, сопоставления опыта создания подобных документов в странах дальнего и ближнего зарубежья была разработана и утверждена 18 марта 2019 г. Концепция информационной безопасности Республики Беларусь. Структура документа состоит из семи разделов²:

- общие положения;
- состояние и развитие информационной сферы в Республике Беларусь;
- государственная политика обеспечения информационной безопасности;
- безопасность информационного пространства как одно из важнейших условий развития суверенного, демократического социального государства;
- обеспечение безопасности информационной инфраструктуры;
- обеспечение безопасности информационных ресурсов;
- механизмы реализации концепции.

В содержании Концепции обращает на себя внимание весомость когнитивного аспекта информационной безопасности. Среди понятийного аппарата встречаются термины «воздействие на информацию», «деструктивное информационное воздействие», «информационный суверенитет», «информационное пространство» и другие. Последовательный анализ содержания Концепции по всем разделам позволяет обозначить некоторые особенности:

1. Кроме традиционного выделения в аналогичных зарубежных документах технического и информационно-психологического аспектов безопасности в концепции заявлена позиция «информационного нейтралитета» (глава 8), которая предполагает отсутствие вмешательства в информационную сферу других стран (п. 31) при постепенном наращивании присутствия Беларуси в мировом информационном пространстве (п. 32).

2. Обосновывается идея «информационного суверенитета», исключающего агрессивные методы информационного воздействия со стороны Беларуси. При этом заявляется принципиальная позиция по отношению проявления неуважения к традиционным белорусским ценностям, нетерпимость к дезинформации и информационным манипуляциям (п. 27).

3. В п. 16, 28 и 35 четко определяются функции государства по локализации и минимизации деструктивного информационного воздействия. Информационная поли-

¹ Концепция национальной безопасности Республики Беларусь (утв. Указом Президента Республики Беларусь 09 ноября 2010 г. № 575)

² Концепция информационной безопасности Республики Беларусь (утв. Постановлением Совета Безопасности Республики Беларусь от 18 марта 2019 г. № 1)

тика предполагает разработку и реализацию стратегических и тактических мер по нейтрализации информационных рисков, угроз и вызовов.

4. Целый раздел (IV) посвящен угрозам, связанным с размыванием ментальных моделей, манипуляцией массовым сознанием и созданием фейковых контекстов, подрывающих конституционный строй и политическую стабильность. Из чего можно заключить о полном понимании разработчиками способов и методов воздействия, применяемых в глобальном политико-экономическом пространстве.

5. Для повышения эффективности решения задач, связанных с обеспечением информационной безопасности, предлагается использовать механизм государственно-частного партнерства (глава 26). Выделяется два направления сотрудничества: подготовка кадров в области обеспечения информационной безопасности и стимулирование участия отечественных IT компаний в решении проблемы выявления угроз информационной безопасности.

Рассмотренные системы информационной безопасности (Доктрины, Концепции) позволяют еще раз подтвердить тезис об информационном воздействии как ключевом инструменте легитимации межсубъектных отношений в модели «интервент-жертва».

В этих условиях ответом может стать тактика делегитимации информационной интервенции. Опираясь на концепцию конструирования социальной реальности, элементы проектирования управляемых конфликтов, технологии модификации ментальных моделей, концепции информационных и поведенческих войн, методики рефлексивного управления, тактика делегитимации может состоять из следующих этапов (таблица 2):

Таблица 2 – Тактика делегитимации интервента

Наименование этапа	Содержание этапа
1. Актуализация конфликта в глобальном политико-экономическом пространстве	Позволяет зафиксировать публичную реакцию акторов политико-экономического пространства на конфликт, идентифицировать «своих» и «чужих», приступить к формированию информационной коалиции
2. Модификация восприятия образа жертвы в медиапространстве	Предполагает проведение информационных атак, снижающих воздействие астротурфинга ¹ со стороны интервента и формирующих положительный имидж потерпевшей стороны.
3. Имплементация нового образа жертвы в массовое сознание	Сопровождается публичной оценкой величины нанесенного ущерба, экономических и гуманитарных потерь, отсутствием оправдания недружественных действий и пересмотром поведенческих стратегий в условиях информационного давления.
4. Институционализация образа жертвы	Характеризуется рационализацией и формированием устойчивого восприятия объекта как жертвы, сопровождается упоминанием в нормативных актах и закреплением образа в общественном сознании.
5. Легитимация образа жертвы	Позволяет оправдать применение контрмер по отношению к интервенту, обеспечивает признание целесообразности симметричной реакции.

Источник. Авторская разработка.

Таким образом, концептуальная схема может выглядеть как представлено на рисунке 1.

¹ Астротурфинг – «технология искусственного создания общественного мнения путем размещения многочисленных заказных публикаций, оформленных как совершенно независимые мнения частных лиц». Довольно эффективной формой является создание «платных организованных групп воздействия». Наиболее известные в мире группы: США – проект «Честный голос», Китай – «Умаодан», Великобритания – «Cambridge Analytica», Израиль – «Хасбара».

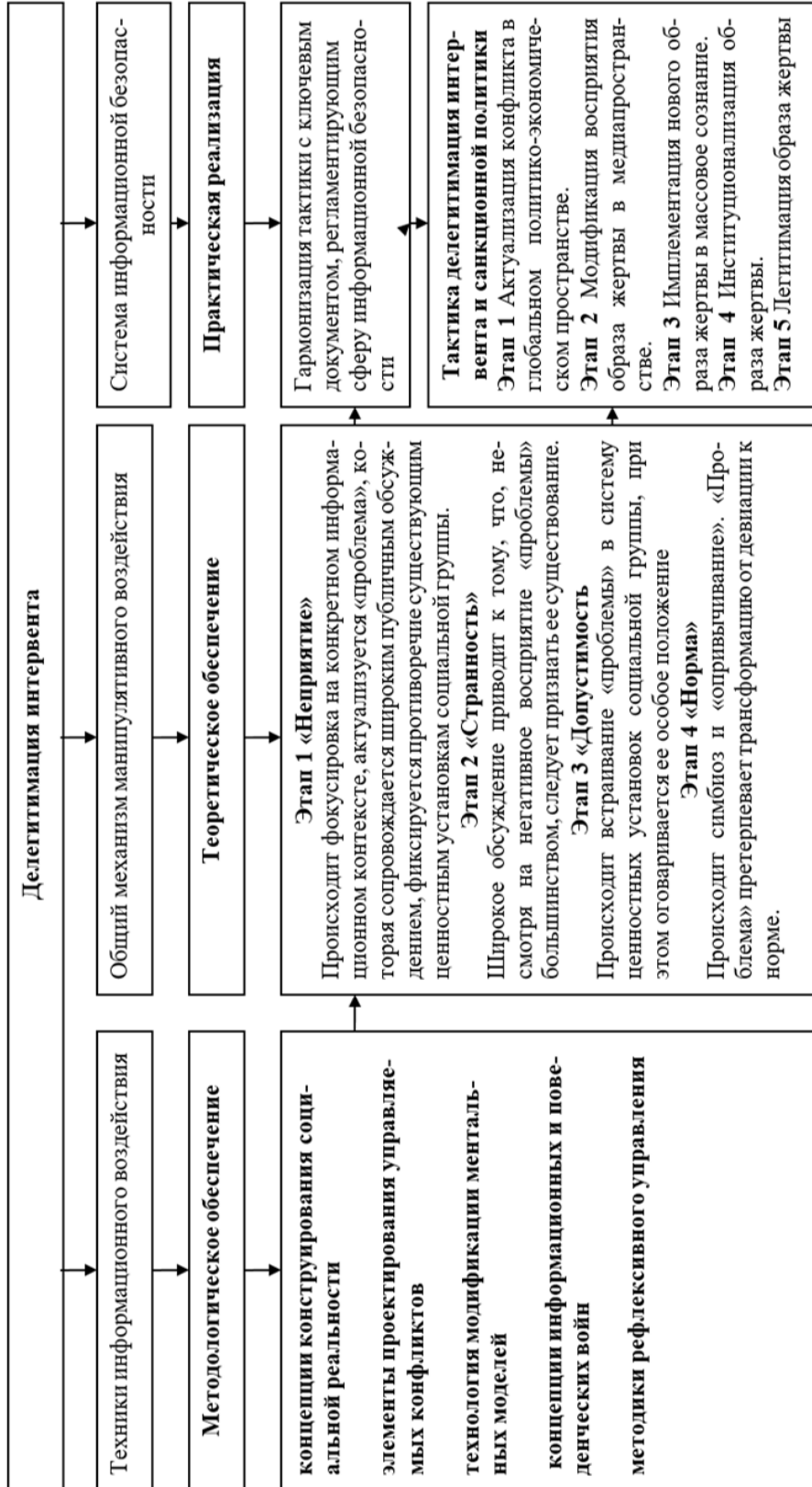


Рисунок 1 – Концептуальная схема делегитимации интервента

Источник: авторская разработка

Выводы. Диапазон целей интервентов глобального уровня достаточно широк: от тактических – конструирования правил, улучшающих условия ведения бизнеса для национальных компаний, до стратегических – экспорта идеологий. Преимущества в переговорной силе и ресурсном потенциале позволяют интервенту, опираясь на современные гуманитарные технологии, выигрывать в информационной конкуренции. Результативность делегитимации информационной стратегии интервента зависит не только от техники информационного воздействия, но и от возможностей жертвы аккумулировать и перераспределять ресурсы.

Список использованных источников

1. Антонович, П. Ключевые аспекты информационной войны / П. Антонович // Армейский вестник. – 2014. – № 1. – С. 26–29.
2. Степанова, Н. Информационное противоборство на современном этапе / Н. Степанова // Молодой ученый. – 2009. – № 2. – С. 252–256.
3. Бодров, М. Психологическое воздействие на личность / М. Бодров. – Litres, 2018. – 125 с.
4. Кошурникова, Н. Особенности информационной политики современного Китая / Н. Кошурникова // Китай: история и современность: материалы IX междунар. науч.-практ. конф. Екатеринбург, 21–23 октября 2015 г. – Екатеринбург: Издательство Уральского университета, 2016. – С. 279–284.
5. Калдор, М. Новые и старые войны: организованное насилие в глобальную эпоху. / М. Калдор. – М. : Изд-во Института Гайдара, 2015. – 416 с.
6. Невоенные рычаги внешней политики России: региональные и глобальные механизмы / под общ. ред. В. М. Братерского. – М. : Изд. дом Высшей школы экономики, 2012. – 282 с.
7. Подберёзкин, А. И. Военные угрозы России: аналитический доклад. МГИМО(У) МИД России, Центр военно-политических исследований. – М. : МГИМО-Университет, 2014. – 186 с.
8. Попов, И. М. Война будущего: Концептуальные основы и практические выводы. Очерки стратегической мысли / И. М. Попов, М. М. Хамзатов. – М. : Кучково поле, 2016. – 832 с.
9. Информационные операции в сети Интернет / под общ. ред. А. Б. Михайловского. – М. : АНО ЦСОиП, 2014. – 128 с.
10. Кристиневич, С. А. Институциональные интервенции как рациональный выбор: микроэкономические основания недобровольного обмена / С. А. Кристиневич // Вестник Московского университета. Серия 6. Экономика. – 2018. – № 6. – С. 24–39.
11. Кристиневич, С. А. Санкции как силовой инструмент в глобальном политико-экономическом пространстве / С. А. Кристиневич // Белорусский экономический журнал. – 2019. – № 1. – С. 30–42.
12. Кристиневич, С. А. Институциональные интервенции: концепция и механизмы реализации в национальной и мировой экономике / С. А. Кристиневич. – Минск : ИВЦ Минфина, 2020. – 234 с.
13. Scott, D. The Behavioral Origins of War / D. Scott, C. Stam. – Univ. of Michigan Press, 2003. – 302 p.
14. Sitaraman, G. Zions, D., Behavioral War Powers / G. Sitaraman, D. Zions // New York University Law Review. – 2015. – Vol. 90, № 2. – P. 1–76.
15. Арчаков, В. Теоретическое обоснование Концепции информационной безопасности Республики Беларусь / В. Арчаков, О. Макаров // Наука и инновации. – 2018. – № 10. – С. 14–20.

**INFORMATION SECURITY IN THE GLOBAL POLITICAL AND
ECONOMIC SPACE: MECHANISMS OF MANIPULATIVE INFLUENCE
AND SYSTEMS OF COGNITIVE PROTECTION**

S. A. Kristinevich

PhD in Economics, Associate Professor,
Associate Professor of the Department of Economic theory
Belarusian State Economic University
Minsk, Republic of Belarus

The implementation technologies of power inequalities are actively used by governments of countries that position themselves as guarantors of world order, international clubs and organizations, within the framework of integration associations. Because of this, the practical side of the question is the need to develop “response reactions” and protection mechanisms built into the national security system. The article deals with the existing technology information and psychological impact and justified tactic to delegitimize information influence.

Keywords: information security, information influence, interventionist, media space, cognitive protection.

References

1. Antonovich, P. (2014) Klyuchevye aspekty informatsionnoi voyny [Key aspects of information war]. *Armejskij vestnik*. (1), 26–29. (In Russian).
2. Stepanova, N. (2009) Informatsionnoe protivoborstvo na sovremennom etape [Information confrontation at the present stage]. *Molodoi uchenyi*. (2), 252–256. (In Russian).
3. Bodrov, M. (2018) *Psihologicheskoe vozdejstvie na lichnost'*. [Psychological impact on personality], Litres. (In Russian).
4. Koshurnikova, N. (2016) “Specific features of modern China informational policy”. *materialy IX mezhdunar. nauch.-prakt. konf* [theses of IX international scientific conference]. *Kitai: istoriya i sovremennost'* [China: history and contemporarity]., 21–23 oktober 2015, Ekaterinburg, Russia. Ekaterinburg, Izdatel'stvo Ural'skogo universiteta, pp. 279–284. (In Russian).
5. Kaldor, M. (2015) *Novye i starye voyny: organizovannoe nasilie v global'nyu epokhu* [New and old wars: organized violence during the global era]. – Moscow, Institut Gajdara publ. (In Russian).
6. Braterskii, V. S. (ed.) (2012) *Nevoennye rychagi vneshnei politiki Rossii: regional'nye i global'nye mekhanizmy* [Non-military instruments of Russian foreign policy: local and global mechanisms]. Moscow, Vysshej shkoly jekonomiki publ. (In Russian).
7. Podberezkin, A. I. (2014) *Voennye ugrozy Rossii* [Military threats to Russia]: analiticheskii doklad. MGIMO(U) MID Rossii, Tsentr voenno-politicheskikh issledovanii. – Moscow.: MGIMO-Universitet. (In Russian).
8. Popov, I. M., Hamzatov, M. M. (2016) *Voyna budushchego: Kontseptual'nye osnovy i prakticheskie vyvody. Ocherki strategicheskoi mysli* [The war of future: conceptual basics and practical conclusions. Essays of strategic thought]. Moscow, Kuchkovo pole publ. (In Russian).
9. Mihailovsky, A. B., Rastorguev, S., Litvinenko, M. (2014) *Informatsionnye operatsii v seti Internet* [Information operations in the Internet]. Moscow, ANO CSOiP publ., (In Russian).

10. Kristinevich, S. A. (2018) *Institutsional'nye interventsii kak ratsional'nyi vybor: mikroekonomicheskie osnovaniya nedobrovol'nogo obmena* [Institutional interventions as rational choice: microeconomical basics of involuntary exchange]. *Vestnik Moskovskogo universiteta. Seriya 6. Ekonomika.* (6), 24–39. (In Russian).

11. Kristinevich, S. (2019) *Sanktsii kak silovoi instrument v global'nom politiko-ekonomicheskom prostranstve* [Sanctions as a tool of power politics in global political and economic space]. *Belorusskij ekonomicheskii zhurnal.*(1), 30–42. (In Russian).

12. Kristinevich, S. A. (2020) *Institucional'nye interventsii: kontseptsiya i mekhanizmy realizatsii v natsional'noi i mirovoi ekonomike* [Institutional interventions: concept and mechanisms of realization in national and global economy] Minsk, IVTS Minfina publ., 2020. – 234 s. (1), 26–29. (In Russian).

13. Scott, D., Stam, C. (2003) *The Behavioral Origins of War.* – Univ. of Michigan Press. (1), 26–29.

14. Sitaraman, G. Zions, D., (2015) *Behavioral War Powers.* New York University Law Review. – 90 (2), 1–76. (In Russian).

15. Artshakov, V., Makarov, O. (2018) *Teoreticheskoe obosnovanie Kontseptsii informatsionnoi bezopasnosti Respubliki Belarus'*[Theoretical justification of Concept of Belarussian informational safety]. *Nauka i innovatsii.* (10), 14–20. (In Russian).

УДК 336.7 + 330.837

JEL E02

**ПРИНЦИПЫ ПРИМЕНЕНИЯ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫХ
ИНСТРУМЕНТОВ ДЛЯ РЕГУЛИРОВАНИЯ
ДЕНЕЖНО-КРЕДИТНОЙ СФЕРЫ**

А. И. Лученок

a.luchenok@gmail.com

доктор экономических наук, профессор,
заведующий отделом макроэкономической и финансовой политики
ГНУ «Институт экономики НАН Беларуси»,
г. Минск, Республика Беларусь

Обоснована роль институциональных инструментов при регулировании денежно-кредитной сферы. Показана узость монетарного подхода к управлению макроэкономическими процессами, замкнутость деятельности центробанков на финансовых посредниках и их практический отказ от стимулирования экономического развития. Сформулированы основные принципы использования институциональных инструментов при монетарном регулировании: создание условий для обеспечения денежно-кредитными ресурсами устойчивого развития национальной экономики при относительно низких темпах инфляции; применение центральным банком эффективных моделей кредитования реального сектора; обеспечение согласования интересов государства, центрального банка и основных социальных макрогрупп в монетарной сфере.

Ключевые слова: денежно-кредитная политика, институты, институциональные инструменты, монетаризм, монетарная сфера, центробанк.

Цитирование: Лученок, А. И. Принципы применения институциональных инструментов для регулирования денежно-кредитной сферы / А. И. Лученок // Экономическая наука сегодня : сб. науч. ст. / БНТУ. – Минск, 2020. – Вып. 12. – С. 57–64.

Введение. При совершенствовании государственного регулирования экономических процессов необходимо четко определиться с принципами такого регулирования. Неточная или неверная формулировка принципов не позволит получить ожидаемый результат.

Экономические процессы тесно связаны с финансовой деятельностью и с ее новизной в виде институтов денежно-кредитного регулирования. Современная финансовая система должна обеспечивать финансовую стабильность и стимулировать экономический рост. В Республике Беларусь финансовую стабильность обязался обеспечивать Национальный банк страны. Причем ученые, близкие к позиции НБРБ, исходят из парадигмы, что «финансовая стабильность – это устойчивое функционирование тех субъектов экономики, которые обеспечивают движение и распределение финансовых ресурсов, то есть банков и иных финансовых посредников, финансовых рынков и платежной системы» [1]. Сторонники такого подхода сводят всю финансовую систему только к обращению денег у банковско-финансовых посредников.

В связи с этим возникает вопрос о целях монетарного регулирования. Разные авторы существенно расходятся во мнениях по формулировке этих целей. Некоторые ученые рассматривают денежно-кредитное регулирование просто как управление денежным обращением [2]. Недалеко от этого определения ушли Р. Внучко и Л. Рыкова, определившие это понятие как совокупность практических инструментов денежно-кредитной политики [3].

Между тем, ряд российских и белорусских авторов считает, что монетарная политика предназначена для стимулирования экономического роста. Высказывалось мнение, что денежно-кредитное регулирование «осуществляется центральным банком путем воздействия на деятельность банков при определении процентных ставок, валютного курса, ликвидности, платежеспособности и т.д. с целью обеспечения стабильности экономического роста, низкого уровня безработицы и инфляции» [4, с. 3]. В Беларуси еще 20 лет назад специалисты по банковскому делу осмеливались утверждать, что денежно-кредитная политика представляет собой политику государства, воздействующую на количество денег в обращении с целью обеспечения стабильности цен, полной занятости населения и роста реального объема производства¹. Их точка зрения в целом соответствовала и позиции российских авторов, согласно которой политика государства по регулированию денег в обращении должна способствовать росту реального объема производства². Доходило до того, что отдельные авторы высказывали вообще крамольные мысли о том, что денежно-кредитную сферу должно регулировать правительство, а не центробанк³.

Результаты и их обсуждение. Современные белорусские монетаристы из Национального банка Республики Беларусь солидарны с точкой зрения, что генеральной линией в деятельности центрального банка должна быть минимизация темпов инфляции на основе использования весьма спорного индекса потребительских цен (ИПЦ), значения которого легко понизить элементарной сменой ассортимента выпускаемой продукции (цены на новые товары не учитываются при расчете ИПЦ). Борьбу с инфляцией они обеспечивают путем контроля широкой денежной массы и другими приемами монетарного регулирования. Задачу стимулирования развития национальной экономики денежно-кредитными методами такие монетаристы игнорируют и делают упор на обеспечение финансовой стабильности в следующей трактовке: «Финансовая стабильность – состояние финансовой системы, при котором банки и небанковские кредитно-финансовые организации, иные финансовые посредники, финансовый рынок и платежная система надлежащим образом осуществляют присущую им деятельность и обладают способностью осуществлять такую деятельность в случае дестабилизирующего воздействия внутренних и внешних факторов»⁴. Такая трактовка на самом деле означает обеспечение относительной устойчивости только денежно-кредитной сферы, но никак не реального сектора экономики. Она обусловлена оппортунистическим пониманием работниками Национального банка монетарной теории, когда из нее выбираются только те фрагменты, которые позволяют сузить и упростить задачи деятельности денежного регулятора в ущерб интересам других социальных макрогрупп.

Между тем, упор только на один постулат, который выгоден лишь одной из социальных макрогрупп (СМГ), является неправильным подходом при решении проблем национальной экономики. В связи с этим следует говорить не об одном принципе монетарного регулирования, которое обычно сводится к минимизации темпов инфляции

¹ Научно-практический комментарий к Банковскому кодексу Республики Беларусь: В 2 кн. / Редкол.: Н. В. Лузгин (гл. ред.) [и др.]. – Минск: ООО «Дикта», 2002. – Кн. 1 / Д. А. Калимов [и др.]. – 2002. – 592 с.

² Голикова, Ю. С. Банк России: организация деятельности: Учеб. / Ю. С. Голикова, М. А. Хохленкова – М.: ДеКа, 2000. – 699 с.

³ Базылёв, Н. И. Экономическая теория: Учебник для студентов экономических специальностей вузов / Под ред. Н. И. Базылева, С. П. Гурко. – 2-е изд. – Минск: Бел. гос. экон. ун-т, 1999. – 549 с.

⁴ Финансовая стабильность. Общие сведения [Электронный ресурс] // Национальный банк Республики Беларусь. – Режим доступа: <https://www.nbrb.by/finsector/financialstability/geninfo>. – Дата доступа: 04.09.2020.

путем ограничения денежной массы, а об использовании системы взаимоувязанных принципов, которые реализуют не только интересы определенного ведомства, но и общенациональные принципы в интересах основных социальных макрогрупп.

Поэтому вполне обоснованной представляется точка зрения, согласно которой одним из принципов монетарного регулирования должна стать стратегичность – направленность денежно-кредитной политики на создание условий для обеспечения устойчивых темпов экономического роста и выполнения прогнозных показателей социально-экономического развития страны [5].

Для современных монетаристов стало модным декларировать принцип независимости центрального банка от других государственных органов. В разрез с Конституцией Республики Беларусь белорусский центробанк добился независимости от правительства, подчиняясь только Президенту Республики Беларусь. Это резко ограничило возможности Совета Министров в осуществлении денежно-кредитной политики и использования монетарных рычагов для стимулирования экономики.

В настоящее время действуют «Национальная стратегия устойчивого социально-экономического развития Республики Беларусь на период до 2030 года» и «Программа социально-экономического развития Республики Беларусь на 2016–2020 годы». К сожалению, на сайте Совета Министров Республики Беларусь этих документов нет. На нем имеются лишь следующие документы: «Концепция национальной безопасности Республики Беларусь»; «Директива № 3 Президента Республики Беларусь О приоритетных направлениях укрепления экономической безопасности государства»; Директива Президента Республики Беларусь от 31 декабря 2010 г. № 4 «О развитии предпринимательской инициативы и стимулировании деловой активности в Республике Беларусь»¹. Причем Концепция национальной безопасности Республики Беларусь утверждена 9 ноября 2010 г. № 575 и изменялась последний раз еще 30.01.2014. Текст директивы № 3 «О приоритетных направлениях укрепления экономической безопасности государства» излагает общие направления, но не конкретизирует. Считаем, что Совет Министров напрасно уклоняется от предоставленного Конституцией Республики Беларусь права активного участия в денежно-кредитной политике.

Некоторые авторы как бы и признают необходимость использования монетарного регулирования для решения общенациональных задач, но делают это непоследовательно. Например, А. С. Бриштелев пишет: «Целесообразно привести еще одно определение денежно-кредитной политики как политики, состоящей из целенаправленной деятельности центрального банка (при содействии иных центральных ведомств) на макроуровне по выполнению общегосударственных задач», но затем в своем полном определении этого термина он забывает о необходимости решения монетарными методами общегосударственных задач. По его мнению, «денежно-кредитная политика представляет собой систему взаимосвязанных целей и задач, совокупность методов, механизмов и инструментов, при помощи которых происходит воздействие на экономические процессы посредством изменения объема и структуры денежной массы в обращении, уровня процентных ставок, кредитно-депозитной эмиссии, ликвидности и стабильности банковской системы и других показателей денежного обращения и рынка ссудных капиталов» [6, с. 35].

Далее тот же автор формулирует следующие принципы «организации денежно-кредитного регулирования: (1) независимости центрального банка; (2) централизации управления системой монетарного регулирования; (3) построения иерархии целей; (4) соответствия числа поставленных целей количеству методов реализации ДКР; (5) открытости и транспарентности ДКР; (6) правил и целей; (7) механизмов (условий и по-

¹ Программные документы [Электронный ресурс] // Совет Министров Республики Беларусь. – Режим доступа: <http://www.government.by/ru/documentation>. – Дата доступа: 04.09.2020.

рядка передачи сигналов центрального банка экономике в целом, а также порядка использования методов и инструментов); (8) методов и инструментов; (9) объектов регулирования (показателей денежного обращения и рынка ссудных капиталов, которые изменяются в зависимости от проводимых центральным банком операций); (10) субъектов регулирования в узком (банковская и парабанковская системы) и в широком (население, субъекты хозяйствования и т. д.) смыслах» [6, с. 36]. По нашему мнению, десять принципов регулирования денежно-кредитной политики – это чрезмерно много, тем более, что все они направлены на реализацию интересов банковско-кредитной социальной макрогруппы, игнорируя интересы других СМГ. Нужно учитывать, что парадигма рационального поведения экономических агентов является теоретической абстракцией, а на практике доминирует ограниченная рациональность поведения любой социальной макрогруппы и ее стремление реализовать собственные интересы за счет своего оппортунистического поведения. Оппортунизм проистекает из стремления реализовать собственные интересы в ущерб государственным или интересам других макрогрупп. Он проявляется в подготовке законодательных актов, дающих преимущества разработчикам документов, намеренном утаивании или искажении информации, использовании своего доминирующего положения в определенной сфере деятельности. Особенно это видно в тех случаях, когда какой-то макрогруппе дают слишком много власти, в результате чего она начинает ущемлять интересы других СМГ.

Основным принципом использования институциональных инструментов в монетарной сфере является создание системы формальных и неформальных норм и правил, обеспечивающих денежно-кредитными ресурсами устойчивое развитие национальной экономики при относительно низких темпах инфляции и высокой занятости населения. Этот принцип сформулирован на основе раздела 2А. «Цели денежно-кредитной политики» Закона США «О Федеральном Резерве», который гласит: «Совет управляющих Федеральной резервной системы и Федеральный комитет по открытым рынкам должны поддерживать долгосрочный рост денежных и кредитных агрегатов, соразмерный с потенциальным экономическим ростом, с тем чтобы эффективно содействовать достижению целей максимальной занятости, стабильных цен и умеренных долгосрочных процентных ставок»¹.

Для реализации этого принципа необходимо создание условий для согласования интересов денежного регулятора, представляющего, в частности, интересы банковско-кредитной социальной группы, с общенациональными интересами (интересами государства и других социальных макрогрупп). Это обусловлено тем, что, как мы уже отмечали, в деятельности Национального банка Республики Беларусь в ряде случаев проявляется оппортунистическое поведение. Например, размер процентных ставок по валютным депозитам для населения и юридических лиц колеблется на уровне один-два процента, в то время как за валютные ресурсы, привлекаемые в виде евробондов, выплачивается от шести и более процентов. При этом руководство НБРБ признает, что получаемый от занижения процентных ставок по депозитам доход идет в пользу банков. В результате доход банков от привлечения денег населения оказывается примерно в три раза больше дохода владельцев актива.

Другим важным принципом использования институциональных инструментов в денежно-кредитной сфере должно стать стимулирование центральным банком развития реального сектора национальной экономики на основе создания эффективных моделей привлечения денежно-кредитных ресурсов.

¹ Federal Reserve Act. Section 2A. Monetary policy objectives [Electronic resource] // Board of Governors of the Federal Reserve System. – Mode of access: <https://www.federalreserve.gov/aboutthefed/section2a.htm>. – Date of access: 02.09.2020.

В странах с ярко выраженной восточной институциональной матрицей такой подход является определяющим. Не случайно руководство Народного банка Китая неоднократно заявляло, что оно, наряду с совершенствованием трансмиссионного механизма монетарной политики, принимает меры по поощрению банковских учреждений к поддержке реальной экономики.

На основании ранее проведенных исследований [7] нами сделан вывод, что все институциональные инструменты подразделяются на базовые, конъюнктурные, идеологические и мониторинговые. Базовые институциональные инструменты на макроэкономическом уровне должны быть ориентированы на достижение основных социально-экономических целей государства. В соответствии с «Программой социально-экономического развития Республики Беларусь на 2016–2020 годы» главная цель развития страны была определена как «повышение качества жизни населения на основе роста конкурентоспособности экономики, привлечения инвестиций и инновационного развития»¹. Государственные ведомства конкретизируют эту цель исходя из специфики своей деятельности.

Национальный банк Республики Беларусь определил своей важнейшей целью деятельности ценовую стабильность. На своем сайте он объясняет, что «высокая и нестабильная инфляция негативно влияет на долгосрочный рост экономики и благосостояние граждан». С другой стороны, «отсутствие инфляции и дефляция (снижение цен) также являются опасными для экономики. Когда цены на товары устойчиво снижаются, потребители начинают откладывать покупки, надеясь на дальнейшее снижение цен. В результате производители прекращают развиваться, нанимать персонал и поддерживать прежний уровень зарплат. В силу этого потребители тратят еще меньше, чем далее ухудшают возможности для производителей. Усиливая друг друга, данные эффекты негативно отражаются на долгосрочных темпах роста экономики»².

Между тем, Национальный банк Республики Беларусь осуществляет также пруденциальный надзор над всей банковской системой и недостатки в деятельности этой системы обычно рассматриваются как недоработка со стороны НБРБ. В результате работники главного денежного регулятора страны объективно заинтересованы в поддержке так называемого «финансового сектора экономики», куда входят банковские и небанковские организации, аккумулирующие денежные ресурсы вне бюджетного процесса (страховые, лизинговые компании, ломбарды и проч.). В деятельности реального сектора экономики денежный регулятор заинтересован с точки зрения возможности выплаты банковской системе основных сумм выданных кредитов и процентов по ним. Одновременно банковская система не заинтересована в выдаче кредитов с повышенной степенью риска. В частности, безопаснее выделить денежные ссуды под торговую деятельность, чем вкладывать деньги в долгосрочный политически важный инвестиционный проект со спорной окупаемостью.

В такой ситуации должны применяться институциональные инструменты для достижения компромисса между заинтересованными сторонами. Поэтому третьим принципом использования институциональных инструментов при регулировании монетарной сферы является обеспечение согласования интересов государства и основных социальных макрогрупп по поводу установления величины процентных ставок, курса валют и тарифов банковских учреждений. Под согласованной величиной процентной ставки подразумевается ее размер, учитывающий интересы сторон в получе-

¹ Программа социально-экономического развития Республики Беларусь на 2016–2020 годы [Электронный ресурс] // Министерство экономики Республики Беларусь. – Режим доступа: <https://www.economy.gov.by/uploads/files/Programma-2020.pdf> – Дата доступа: 02.09.2020.

² Основной целью денежно-кредитной политики является ценовая стабильность [Электронный ресурс] // Национальный Банк Республики Беларусь. – Режим доступа: <http://www.nbrb.by/mp/targetdesc>. – Дата доступа: 02.09.2020.

нии примерно равных доходов на единицу используемых активов. С одной стороны, банк предоставляет свою инфраструктуру и поэтому должен получать определенный доход от привлеченного пассива. С другой стороны, физические и юридические лица вкладывают в банк свои активы в виде денежных средств и также должны получать доход с единицы активов на уровне, как получает банк в пересчете на единицу своих активов. Видимо, было бы разумным обеспечивать равнодоходность сторон от операций с финансовыми активами. Допустим, физическое лицо вложило на двухлетний валютный депозит 10,0 тыс. долл. США под 1,5 % годовых. Банк в соответствии с требованиями НБРБ зарезервировал 17 % от этой суммы и выдал кредит юридическому лицу под 9 % годовых. Через два года он получит процентный доход в сумме 1,494 тыс. долл. США $\{(10,0 - 17/100) \cdot 9/100 \cdot 2\}$. Физическое лицо получит доход в размере 0,3 тыс. долл. США $(10,0 \cdot 1,5/100 \cdot 2)$. Вычтем из дохода банка депозитный доход физического лица и получим, что доход банка от этой операции в 3,98 раза $\{(1,494 - 0,3)/0,3\}$ будет превышать доход гражданина, который принес свои деньги в банк и дал ему заработать. Считаем такое различие в доходах чрезмерным и обусловленным доминантным положением банковско-кредитной социальной макрогруппы на рынке депозитно-кредитных услуг. Имеются также вопросы по тарифам банковского обслуживания. Хотя у физических лиц есть определенная возможность для маневра между банковскими учреждениями, но этот маневр весьма ограничен в силу регулирования всей монетарной системы Национальным банком Республики Беларусь.

Поиск и нахождение компромиссов обеспечивается конъюнктурными институциональными инструментами, которые базируются на официальных обращениях в органы государственной власти (в правительство, парламент, другие ведомства) и к представителям других СМГ, ведение неформальных переговоров между заинтересованными сторонами и поиск компромиссов с помощью приемов медиации.

К сожалению, практика показывает, что население в обычных условиях плохо организовано и не способно выступить полноценной стороной в ходе переговоров, а министерства здравоохранения, образования, труда и социальной защиты рассматривают себя прежде всего как государственные органы и обычно не склонны идти на конфликт с другими государственными структурами. У населения остаются суды, которые далеко не всегда способны оказать содействие в решении разногласий между представителями различных социальных макрогрупп. В связи с этим целесообразно создать в Республике Беларусь Союз медиаторов, который будет оказывать содействие в решении спорных вопросов между различными социальными макрогруппами.

В случае низкой эффективности процедур переговоров и медиации по согласованию интересов должны подключаться государственные органы, которые должны исходить не только с точки зрения интересов отдельных ведомств, но и учитывать необходимость обеспечения баланса интересов в обществе. При этом следует учитывать не только экономические факторы, но и ожидания населения, специфику культурного развития и менталитета общества. Поэтому система государственного регулирования должна не только принимать решения по максимально эффективному использованию факторов производства, но и прогнозировать развитие экономических процессов с учетом динамики общественного сознания и политических тенденций.

На практике достижение компромисса не всегда возможно, поскольку одна из сторон может иметь более крепкие позиции по сравнению с другими участниками переговоров. Например, существует практика прикрепления государственных предприятий к конкретным банкам с участием государственного капитала (обычно прикрепляют к АСБ «Беларусбанк»). И поскольку такие клиенты лишены возможности выбора банковского учреждения, то это позволяет банку устанавливать повышенные тарифы на обслуживание. В результате происходит перераспределение созданной в реальном секторе добавленной стоимости в пользу банковско-кредитной социальной макро-

группы, а государственные промышленные предприятия испытывают постоянные финансовые трудности.

Когда и государственные органы оказываются не способными согласовать интересы социальных макрогрупп путем компромиссов и использования государственного административного ресурса, решения принимаются в пользу одной из сторон. При этом может возникнуть необходимость изменять не только формальные (законодательные) нормы, но и неформальные институты. Изменение установок массового сознания, воздействие на исторически сложившийся менталитет является весьма сложной задачей. При этом необходима тонкая пропагандистская работа, которая осуществляется с помощью идеологических институциональных инструментов. Ошибочные решения могут привести к неожиданным последствиям. Например, попытки утаивания негативных последствий COVID-19 с целью достижения коллективного иммунитета вызвали сильное недовольство людей, поскольку затрагивали одну из важнейших человеческих потребностей – потребность в выживании. В монетарной сфере люди так и не смирились с заниженными процентными ставками по валютным депозитам. Поэтому для правильного использования институциональных приемов необходимо использование мониторинга, который позволит серьезно корректировать использование не только конъюнктурных институциональных инструментов, но и влиять на базовые установки.

Выводы. В ходе исследования сформулирована цель использования институциональных инструментов в монетарной сфере как создание условий для обеспечения устойчивого социально-экономического развития на основе стабильного функционирования денежно-кредитной системы, стимулирования денежными ресурсами развития национальной экономики и соблюдения баланса интересов основных социальных макрогрупп.

Сформулированы три основных принципа использования институциональных инструментов в монетарной сфере: (а) создание системы формальных и неформальных норм и правил, обеспечивающей денежно-кредитными ресурсами устойчивое развитие национальной экономики при относительно низких темпах инфляции и высокой занятости населения; (б) стимулирование центральным банком развития национальной экономики на основе создания эффективных моделей кредитования реального сектора; (в) обеспечение согласования интересов государства, центрального банка и основных социальных макрогрупп по поводу величины процентных ставок, курса валют и тарифов банковских учреждений.

Список использованных источников

1. Власенко, М. Финансовая стабильность как фундаментальное условие долгосрочного экономического роста / М. Власенко // Банкаўскі веснік. – 2020. – № 3(680). – С. 54–72.
2. Лобанов, А. Цели и системы денежно-кредитного регулирования / А. Лобанов // Банкаўскі веснік. – 2001. – № 19. – С. 24–36.
3. Внучко, Р. Комфортность монетарного и пруденциального регулирования / Р. Внучко, Л. Рыкова // Банкаўскі веснік. – 2002. – № 10. – С. 38–47.
4. Казимагомедов, А. А. Организация денежно-кредитного регулирования / А. А. Казимагомедов, С. М. Ильясов. – М. : Финансы и статистика, 2001. – 272 с.
5. Кравцова, Г. И. Принципы монетарного регулирования: теоретико-методологический аспект / Г. И. Кравцова, Г. С. Кузьменок, О. И. Румянцева // Научные труды Белорусского государственного экономического университета : [сборник / редкол.: В. Н. Шимов (пред.) и др.] ; М-во образования Респ. Беларусь, УО «Белорусский гос. экон. ун-т». – Минск : БГЭУ, 2010. – С. 187–195.

6. Бриштелев, А. С. Принципы организации денежно-кредитного регулирования в Республике Беларусь / А. С. Бриштелев // Банкаўскі веснік. – 2004. – № 31. – С. 34–38.

7. Лученок, А. И. Институциональные инструменты в системе макроэкономического регулирования / А. И. Лученок // Стратегия развития экономики Беларуси: вызовы, инструменты реализации и перспективы: сб. науч. стат., Минск, 3–4 дек. 2019 г.: в 2 т. / Национальная академия наук Беларуси, Институт экономики НАН Беларуси; редкол.: В. И. Бельский [и др.]. – Минск: Право и экономика, 2019. – Т. 1. – С. 24–27.

Статья поступила в редакцию 24 сентября 2020 года

INSTITUTIONAL INSTRUMENTS FOR REGULATING MONETARY SYSTEM: PRINCIPLES OF APPLICATION

A. I. Luchenok

Doctor of Economics, Professor,
Head of the Department of the Macroeconomic and Financial Policy
of the Institute of Economics of the National Academy of Sciences of Belarus
Minsk, Republic of Belarus

The role of institutional instruments in the regulation of the monetary sphere has been substantiated. It shows the narrowness of the monetary approach to implement macroeconomic policy, the concentration of central banks' activities on financial intermediaries and the rejection of goals of the economic development. The basics principles of using institutional instruments in monetary regulation are as follows: creating conditions for ensuring the national economy development at low inflation rates; implementation of effective lending to the real sector by central bank; ensuring the coordination of the interests of the state, the central bank and the main social macro-groups in the monetary sphere.

Key words: monetary policy, institutions, institutional instruments, monetarism, monetary sphere, central bank.

Referenses

1. Vlasenko, M. (2020) Financial stability as a fundamental condition for long-term economic growth. *Bankaŭski vesnik*. (3), 54. (In Russian).
2. Lobanov, A. (2001) Tseli i sistemy denezhno-kreditnogo regulirovaniya [Goals and systems of monetary regulation]. *Bankaŭski vesnik*. (19), 24. (In Russian).
3. Vnuchko, R., Rykova, L. (2002) Komfortnost' monetarnogo i prudentsial'nogo regulirovaniya [Comfort of monetary and prudential regulation]. *Bankaŭski vesnik*. (10), 38. (In Russian).
4. Kazimagomedov, A. A., Il'jasov, S. M. (2001) *Organizacija denezhno-kreditnogo regulirovaniya* [Organization of monetary regulation]. Moscow, Finansy i statistika publ. (In Russian).
5. Kravtsova, G. I., Kuz'menok, G. S., Rumjanceva, O. I. (2010) Printsipy monetarnogo regulirovaniya: teoretiko-metodologicheskii aspekt [Monetary principles: theory and methodology aspect]. *Nauchnye trudy Belorusskogo gosudarstvennogo jekonomicheskogo universiteta*, 187–195. (In Russian).
6. Brishtelev, A. S. (2004) Principy organizacii denezhno-kreditnogo regulirovaniya v Respublike Belarus' [Monetary principles in The Republic of Belarus]. *Bankaŭski vesnik*. (31), 34–38. (In Russian).
7. Luchenok, A. I. (2019) “Institutional instruments in macroeconomic regulation system” *Strategiya razvitiya ekonomiki Belarusi: vyzovy, instrumenty realizatsii i perspektivy* [Strategy of Belarusian economy development: challenges, realization tools and perspectives] Minsk, 3–4 december, 2019, V. 1 pp. 24–27. (In Russian).

УДК 330.1

JEL O14

**МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ИССЛЕДОВАНИЯ
МОДЕРНИЗАЦИИ ПРОМЫШЛЕННЫХ КОМПЛЕКСОВ В КОНТЕКСТЕ
НЕОИНДУСТРИАЛИЗАЦИИ¹**

С. В. Курегян

kuregyan@bntu.by

доктор экономических наук,
профессор кафедры «Экономика и право»
Белорусский национальный технический университет
г. Минск, Республика Беларусь

Г. В. Лепеш

dept.bnit@unescon.ru

доктор технических наук, профессор,
заведующий кафедрой безопасности населения
и территорий от чрезвычайных ситуаций
Санкт-Петербургский государственный экономический университет
г. Санкт-Петербург, Российская Федерация

И. В. Макарова

makarova_iv@usue.ru

доктор экономических наук,
начальник Управления по научно-исследовательской деятельности
Уральский государственный экономический университет
г. Екатеринбург, Российская Федерация

Ю. В. Мелешко

meleshko@bntu.by

кандидат экономических наук, доцент,
доцент кафедры «Экономика и право»
Белорусский национальный технический университет
г. Минск, Республика Беларусь

О. Д. Угольниковна

olga_ugolnikova@mail.ru

кандидат физико-математических наук, доцент,
доцент кафедры безопасности населения
и территорий от чрезвычайных ситуаций
Санкт-Петербургский государственный экономический университет
г. Санкт-Петербург, Российская Федерация

Статья посвящена выработке методологии, которая выступит основой теории модернизации промышленных комплексов в контексте неоиндустриализации. Описаны современные условия модернизации, отличительной особенностью которых выступает глобальная экономическая, технологическая и политическая нестабильность. Содержательно охарактеризована неоиндустриализация как экономическое явление. Это позволило выработать следующие принципы определения направлений и инструментов модернизации промышленных комплексов в контексте неоиндустриализации: приоритет обеспечения занятости; приоритет экономической безопасно-

¹ Статья подготовлена в рамках научного проекта «Теория модернизации промышленных комплексов Республики Беларусь и индустриально развитых регионов Российской Федерации в контексте неоиндустриализации» (регистрация в РФ № 20-510-00002; госрегистрации в Республике Беларусь №20200963 от 18.06.2020).

сти предприятия при международной промышленной кооперации; возможность реализации продукции на внутреннем рынке.

Ключевые слова: методология, модернизация промышленного комплекса, неоиндустриализация, экономика рисков, занятость, экономическая безопасность промышленного предприятия, внутренний рынок.

Цитирование: Методологические основы исследования модернизации промышленных комплексов в контексте неоиндустриализации / С. В. Курегян., Г. В. Лепеш, И. В. Макарова, Ю. В. Мелешко, О. Д. Угольникова // Экономическая наука сегодня : сб. науч. ст. / БНТУ. – Минск, 2020. – Вып. 12. – С. 65–72.

Введение. Проблематика модернизации промышленных комплексов сегодня все чаще становится предметом исследования многих экономистов. Необходимость актуализировать теоретические подходы к модернизации промышленных комплексов обусловлены целым комплексом изменений в политической, экономической, экологической и технологической сферах жизни общества. Глобальный финансово-экономический кризис 2008–2009 гг. способствовал возрождению интереса к индустриальной модели развития экономики, а очередная технологическая революция изменяет технико-технологическую и организационную стороны промышленного производства. Приоритетом структурной и промышленной политик Республики Беларуси и Российской Федерации является опережающая модернизация промышленных комплексов, а именно неоиндустриализация, базирующаяся на новейших цифровых технологиях.

Вместе с тем до настоящего времени не выработан единый подход к трактовке неоиндустриализации. В большинстве работ рассматривается технико-технологическая проблематика внедрения информационно-коммуникационных технологий в производство. Практически отсутствуют работы, в которых раскрываются особенности трансформации услуг промышленного характера и бизнес-моделей промышленных предприятий под влиянием новых технологий. Таким образом, системные теоретические исследования, посвященные модернизации промышленного комплекса в условиях неоиндустриализации, не проводились. Более того, многообразие теорий и направлений современных экономических школ, глубокие идеологические различия либерально-рыночных и социально-ориентированных экономических учений не позволяют выработать единую методологическую основу изучения неоиндустриализации и соответствующей модернизации промышленных комплексов.

Результаты и их обсуждение. Теория модернизации зародилась еще в конце XVIII – начале XIX века. Такие авторы, как О. Конт, Г. Спенсер, М. Вебер, Э. Дюркгейм, Ф. Теннис, описывали в своих работах закономерности развития общества. Классические концепции модернизации акцентируют внимание на формировании индустриального общества, приходящего на смену традиционному, а именно аграрному, обществу. При этом модернизация зачастую рассматривалась как процесс, протекающий вместе с индустриализацией. И если термин «индустриализация» используется преимущественно для описания трансформации способа общественного производства, технического вооружения и организации труда, то термин «модернизация» имеет более широкий смысл, включая в себя социальную, культурную и политическую составляющие.

В рамках классического подхода к теории модернизации различают модернизацию, вызванную промышленной революцией («первичную» модернизацию), и модернизацию менее экономически развитых стран вслед за передовыми странами («вторичную» модернизацию). На протяжении веков, вплоть до середины XX века, господствовал универсалистский взгляд, подразумевающий наличие единственно возможного пути модернизации, т. е. модернизация всей страны происходит в одном направлении, имеет одни и те же стадии и закономерности. Национальным особенностям от-

водилось второстепенное значение. Эталоном для модернизации выступали западные страны с развитым индустриальным производством и сформировавшейся рыночной моделью хозяйствования. Их идеологические ценности и культурные практики также подлежали заимствованию. Сторонники классической теории модернизации обычно рассматривают только западное общество как подлинно современное, утверждая, что другие общества в сравнении с ним являются примитивными. Такое упрощенное представление об историческом процессе привело к засилью западничества и европацентризма.

В конце 60–70-ых годов XX века теория модернизации была значительно переосмыслена в первую очередь благодаря работам А. Турена и Ш. Эйзенштадта. Появляется концепция «альтернативной модернизации», основывающаяся на отказе от европоцентризма. Опыт Японии, осуществившей «модернизацию без вестернизации», доказал возможность модернизации «незападным путем». Особый «азиатский путь» модернизации предусматривал накопление и внедрение передовых технологий и социального опыта наиболее развитых стран при гармоничном сочетании с национальными традициями и ценностями. Отныне модернизация не рассматривается как линейный и строго детерминированный процесс, а признается поливариативной. Поскольку национальные традиции, выступая стабилизирующим фактором, оказывают непосредственное влияние на характер модернизации, то возникает множество вариантов протекания процесса модернизации и ее конечного результата.

Первоначальным этапом модернизации традиционно рассматривается модернизация производственной базы общества и в частности промышленности. Под модернизацией промышленности подразумевается техническое переоснащение производства в соответствии с новейшими технологиями. В зависимости от уровня новизны внедряемых технологий выделяют модернизацию догоняющего или опережающего характера. В случае опережающего развития основой модернизации становится создание собственных технологий, которые конкурентоспособны не только в стране, но и на мировых рынках. Заимствование технологий, характерное для догоняющего развития, имеет свои преимущества, о которых пишет Л. П. Васюченко: «Международный трансфер технологий в республике, занимающей в мировой технологической пирамиде положение чистого акцептора технологий с незначительным потенциалом технологической ренты, обеспечивает наилучший результат при расширенном сотрудничестве с транснациональными корпорациями с опорой на прямые иностранные инвестиции, в рамках которого страны с транзитивной экономикой не только получают и используют, но и развивают новые технологии с учетом требования рынка на основе создания так называемых обогатенных центров производства» [1, с. 22]. Однако мировая практика показала, что реализация стратегии догоняющего развития зачастую осложняется ограниченной доступностью наиболее прогрессивных технологий, сложностью адаптации технологий ввиду наличия неявных знаний, в результате чего приобретаемые технологии не всегда дают необходимые результаты. Положительный эффект от трансфера технологий достигается, как правило, в краткосрочном периоде. В долгосрочной перспективе ориентация исключительно на копирование чужих технологий исходя из принципа «проще купить, чем что-то воспроизвести свое» приводит к технологической зависимости и в последствии к очередному технологическому отставанию. В этой связи успешную модернизацию посредством «догоняющего развития» связывают с необходимостью совершенствования и дальнейшей доработки приобретенных технологий с целью недопущения технологического отставания в будущем.

Сегодня большинство ученых рассматривают модернизацию промышленности не как конечный процесс достижения поставленной цели – приведение промышленного производства в соответствие с современным технологическим уровнем, а как постоянный процесс усовершенствования, улучшения или обновления. Такой подход

соответствует непрерывности научно-технического прогресса и направлен на обеспечение конкурентоспособности промышленного комплекса в долгосрочной перспективе. «Технические новшества, совершенствование существующих средств производства – как орудий, так и предметов труда – происходят непрерывно в истории человечества. В каждой экономической системе прогресс ее материального основания достаточно длительное время осуществляется эволюционно», – отмечает Р. Зяблюк и обращает внимание на наличие революционных прорывов: «Не всякие технико-технологические улучшения представляют собой техническую революцию. В экономической истории имелись периоды длиной в тысячи лет непрерывной эволюции орудий труда в границах неизменного уклада. В другие эпохи аналогичные периоды занимали несколько веков» [2, с. 8].

Современная теория исходит из того, что модернизация представляет собой комплексное общественное явление, включающее экономическую, политическую, социальную и культурную составляющие. Как считает О. Сухарев, «масштаб технологического обновления не может превысить потребность и возможность его осуществления по ресурсам и мотивам, закладываемыми институтами организации хозяйства, включая кредитование» [3, с. 11]. Прогрессирующая замена орудий труда машинами и сложными технологиями влечет за собой постоянное совершенствование методов управления, генерирование новых организационно-экономических отношений, формирование гибкой институциональной структуры, способной приспособливаться к постоянно меняющимся условиям общественного производства. Такое на первый взгляд сугубо социальное явление как культура также выступает фактором экономической и промышленной модернизации. Культурная парадигма прогресса лежит в основе формирования общества с динамичной социальной системой, открытой к экспериментированию, инновациям и изменениям.

Несмотря на многочисленную критику (во многом обоснованную), теория модернизации и сегодня широко используется в качестве методологической основы исследования трансформационных явлений в экономике и обществе. А если учесть чрезвычайно высокие темпы происходящих в современном мире изменений, то актуальность теории модернизации возрастает еще больше. Правда акцент научных споров сместился в сторону определения, какое же общество приходит на смену «традиционному»: и под традиционным уже понимается не аграрное общество, а индустриальное. Д. Белл и его многочисленные сторонники называли новое общество постиндустриальным, выделяя в качестве отличительных характеристик становление науки как фактора производства и доминирование сектора услуг в структуре экономики. На наш взгляд, термин постиндустриальное общество не позволяет показать качественное отличие нового экономического уклада, что вызывает терминологическую путаницу: в результате по формальному признаку доминирования сферы услуг под постиндустриальной понимают и экономику, основывающуюся на спекулятивных финансах, и экономику, основанную на высокотехнологичной наукоёмкой промышленности. Для характеристики последней стали использовать термин неоиндустриальная экономика. Дальнейшее развитие теории модернизации промышленных комплексов целесообразно проводить в направлении ее актуализации с учетом специфики современных социально-экономических и технологических условий хозяйствования, т. е. с учетом неоиндустриализации.

К трактовке термина «неоиндустриализация» также на сегодняшний день отсутствует единый подход. Западными учеными-экономистами неоиндустриализация рассматривается в контексте возрождения интереса к промышленности как драйверу экономического развития, что приводит к новому витку возврата производственных мощностей из развивающихся и наименее развитых стран в США и страны Западной Европы. В российской научной литературе под неоиндустриализацией принято пони-

мать переход к новому – вслед за С. Ю. Глазьевым, шестому – технологическому укладу. При более широком подходе неоиндустриализация может рассматриваться как новый хозяйственный уклад, соответствующий высокотехнологичному и наукоемкому промышленному производству. Технологической основой такого производства выступают цифровые технологии. Расширение использования в промышленности Интернета вещей, облачных технологий, больших данных, виртуальной реальности, искусственного интеллекта и прочих цифровых технологий приводит к формированию «умного» производства, отличительным признаком которого является объединение физической системы производства и ее виртуальной копии в кибер-физические производственные системы. Сквозное сопровождение производственных систем и промышленной продукции делает производственный процесс гибким и адаптивным, что позволяет избежать длительных простоев в производстве и высоких затрат при перестройке производства для выпуска новой продукции. Цифровизация производства требует развития соответствующей инфраструктуры – цифровых услуг. Интернет вещей дополняется Интернетом услуг, предоставляющих сервисы и приложения для обмена информацией, сбора, хранения и анализа данных и пр.

Развитие цифрового производства и цифровых услуг влечет цифровизацию бизнес-моделей. Взаимодействие разнородных участников промышленного производства переносится на Интернет-платформы, объединяющие производителей, их контрагентов, предприятия, оказывающие услуги промышленного характера, и конечных потребителей. Благодаря цифровым сетям обеспечивается самоорганизующаяся динамическая цепочка создания добавленной стоимости промышленной продукции, которая может быть в любой момент оптимизирована в соответствии с выбранными критериями (затраты, доступность, потребление ресурсов). Трансформируются формы создания стоимости, которая становится результатом совместной межфирменной работы. Углубляется межсекторальное взаимодействие участников промышленного производства, в связи с чем появляются новые области создания добавленной стоимости промышленной продукции (анализ больших данных), а услуги (консалтинг, инжиниринг, услуги сервиса) становятся неотъемлемой частью промышленной продукции.

Таким образом, под неоиндустриализацией предлагаем понимать процесс формирования нового хозяйственного уклада, основывающегося на триаде цифрового производства, цифровых услуг и цифровых бизнес-моделей. Переход к высокотехнологичному и наукоемкому промышленному производству требует отказа от противопоставления промышленности и услуг. «Особенностью секторальной структуры неоиндустриальной экономики является сохранение за промышленным производством роли ключевого драйвера экономического развития при статистическом доминировании третичного сектора за счет опережающего развития услуг промышленного характера», отмечалось ранее [4, с. 30]. Объединение продуктов, услуг и бизнес-моделей на основе межфирменных сетей и цифровых технологий будет способствовать опережающей модернизации национального и региональных промышленных комплексов.

Отличительным признаком современной экономики является высокая степень неопределенности и рисков самого разнообразного характера – финансовых, технологических, экологических, политических. С. Ю. Солодовников предложил понятие «экономика рисков», понимая под ним экономику «высокотехнических и наукоемких производств», которая характеризуется «высочайшей степенью политико-экономических, технологических, финансовых и экологических неопределенностей и рисков» [5, с. 45]. Принципиальная невозможность предсказать кризисные явления, их причины и последствия меняет правила конкурентной борьбы, выводя на первый план проблемы экономической устойчивости предприятий промышленности и промышленного комплекса в целом. В условиях повышенной глобальной экономической нестабильности целью модернизации промышленного комплекса должно стать не столь-

ко обеспечение конкурентных преимуществ, сколько гарантия сохранения жизнеспособности. Схожего мнения придерживаются и российские ученые: «Современные проблемы модернизации отечественной экономики обусловлены неоднозначностью стратегий позиционирования в условиях роста глобальной конкуренции и трансформации внешних вызовов. В российском научном дискурсе достигнут консенсус в отношении целей трансформации экономики, что выражено в таких ориентирах, как сокращение сырьевой зависимости, повышение инновационности производства, просторанственная сбалансированность развития» [6, с. 44].

При определении направлений и инструментов модернизации промышленных комплексов в контексте неоиндустриализации и глобальной экономической нестабильности следует исходить из следующих принципов:

1) приоритет обеспечения занятости. При выборе объекта модернизации промышленного комплекса страны или региона приоритет должен быть отдан предприятию, обеспечивающему большую занятость. Речь идет не только о социальных аспектах, но и о формировании платежеспособного спроса страны или региона и уплачиваемых налогах. При оценке целесообразности модернизации промышленного предприятия следует брать в расчет кроме традиционной оценки рентабельности проекта также и получаемый мультипликативный эффект от количества занятых. Принцип сохранения занятости не является преградой для технико-технологической модернизации производства (роботизации и цифровизации), частым последствием которой становится сокращение рабочих мест на конкретном участке производства. С целью предотвращения негативных последствий технико-технологической модернизации в части сокращения занятости в стратегии модернизации промышленных комплексов предусматриваются меры, направленные на сохранение занятости, в том числе в рамках одного предприятия, например, путем переквалификации работников;

2) приоритет экономической безопасности предприятия при международной промышленной кооперации. В условиях широкого применения политических и торговых санкций в качестве инструментов конкурентной борьбы выбор контрагентов и производственной области для формирования устойчивых кооперационных связей должен основываться на сохранении экономической безопасности предприятия. Кроме определения оптимального уровня производственных запасов, позволяющих некоторое время полноценно функционировать предприятию в случае перебоев в поставках сырья и материалов, обеспечение экономической безопасности предприятия предполагает взвешенный подход к поиску субъектов сотрудничества (с учетом их резидентства и геополитической обстановки) и выбору предпочтительных областей сотрудничества;

3) возможность реализации продукции на внутреннем рынке. Одним из неоспоримых конкурентных преимуществ таких экономик как Китай, Индия, США, является большая емкость внутреннего рынка. Для малых экономик, например, Беларуси, отказ от покупки торговыми партнерами продукции, ориентированной на экспорт (например, вследствие торговых санкций или изменения рыночной конъюнктуры) может оказаться критическим для экономики страны. В этом контексте при выборе объектов промышленного комплекса для модернизации среди экспортоориентированных предприятий приоритет следует отдавать тем предприятиям, чья продукция может быть реализована в том числе и на внутреннем рынке – например, легковые автомобили, бытовые электроприборы, потребительские цифровые устройства, продукция легкой промышленности и пр.

Выводы. Модернизацию промышленного комплекса следует рассматривать как постоянный процесс совершенствования технологий производства, организации труда и институционального обеспечения, направленный на повышение конкурентоспособности промышленного комплекса. В условиях неоиндустриализации, представляющей

собой процесс формирования нового хозяйственного уклада, основывающегося на триаде цифрового производства, цифровых услуг и цифровых бизнес-моделей, и глобальной экономической, политической и технологической нестабильности целью модернизации промышленного комплекса должно стать обеспечение экономической устойчивости. В этой связи при определении направлений и инструментов модернизации промышленных комплексов необходимо исходить из следующих принципов: приоритет обеспечения занятости, приоритет экономической безопасности предприятия при международной промышленной кооперации, возможность реализации продукции на внутреннем рынке.

Список использованных источников

1. Васюченко, Л. П. Трансфер технологий как экономический ресурс / Л. П. Васюченко // Экономическая наука сегодня. – 2015. – № 3. – С. 15–22.
2. Зяблюк, Р. Экономическое определение природы современной промышленной революции / Р. Зяблюк // Экономист. – 2020. – №1. – С. 8–25.
3. Сухарев, О. Технологического обновление: возможен ли успех цифровой экономики? / О. Сухарев // Экономист. – 2019. – № 2. – С. 10–22.
4. Мелешко, Ю. В. Формирование структурной политики с учетом особенностей секторальной структуры производства в неоиндустриальной экономике / Ю. В. Мелешко // Экономическая наука сегодня. – 2019. – № 9. – С. 23–33.
5. Солодовников, С. Ю. Современная экономика – экономика рисков / С. Ю. Солодовников // Друкерский вестник. – 2019. – № 5. – С. 43–56. – doi:10.17213/2312-6469-2019-5-43-56.
6. Гонтарь, Н. В. Модернизация экономики России на основе потенциала проактивности крупного бизнеса: концептуальная модель / Н. В. Гонтарь, А. Н. Сапожникова // Экономика и управление. – 2019. – № 9 (167). – С. 43–53. – doi:10.35854/1998-1627-2019-9-43-53.

Статья поступила в редакцию 15 сентября 2020 года

METHODOLOGICAL BASES FOR STUDYING THE INDUSTRIAL COMPLEXES MODERNIZATION IN THE NEO-INDUSTRIALIZATION CONTEXT

S. V. Kuregyan

kuregyan@bntu.by

Doctor of Economics,

Professor of the Department of "Economics and Law"

Belarusian National Technical University

Minsk, Republic of Belarus

G. V. Lepesh

dept.bnit@unecon.ru

Doctor of Technical Sciences, Professor,

Head of the Department of Public Safety

and territories from emergencies

St. Petersburg State University of Economics

Saint Petersburg, Russian Federation

I. V. Makarova

makarova_iv@usue.ru

Doctor of Economics

Head of Research and Development Department

Ural State University of Economics
Yekaterinburg, Russian Federation

Yu. V. Meleshko

meleshko@bntu.by

PhD in Economics, Associate Professor,
Associate Professor of the Department of Economics and Law
Belarusian National Technical University
Minsk, Republic of Belarus

O. D. Ugolnikova

olga_ugolnikova@mail.ru

PhD in Physics and Mathematics, Associate Professor,
Associate Professor of the Department of Public Safety
and territories from emergencies

St. Petersburg State University of Economics
Saint Petersburg, Russian Federation

The article is devoted to the development of a methodology that will form the basis of the theory of industrial complexes modernization in the neo-industrialization context. The modern conditions of modernization are described, a distinctive feature of which is global economic, technological and political instability. The neo-industrialization is substantively characterized as an economic phenomenon. This made it possible to develop the following principles for determining the directions and tools for the industrial complexes modernization in the context of neo-industrialization: priority of providing employment; the priority of the economic security of the enterprise in international industrial cooperation; the possibility of selling products on the domestic market.

Keywords: methodology, industrial complex modernization, neo-industrialization, risks economy, employment, economic security of an industrial enterprise, internal market.

References

1. Vasyuchenok, L. P. (2015) Transfer tekhnologii kak ehkonomicheskii resurs [Transfer of technologies as an economic resource]. *Ehkonomicheskaya nauka segodnya*. (3), 15–22. (In Russian).
2. Zyablyuk, R. (2020) Ehkonomicheskoe opredelenie prirody sovremennoi promyshlennoi revolyutsii [Economic definition of the nature of the modern industrial revolution]. *Ehkonomist*. (1), 8–25. (In Russian).
3. Sukharev, O. (2019) Tekhnologicheskogo obnovlenie: vozmozen li uspekh tsifrovoi ehkonomiki? [Technological renewal: is the success of the digital economy possible?] *Ehkonomist*. (2), 10–22. (In Russian).
4. Meleshko, Yu. V. (2019) Formation of structural policy taking into account the features of sectoral structure of production in a neo-industrial economy. *Ehkonomicheskaya nauka segodnya*. (9), 23–33. (In Russian).
5. Solodovnicov, S. Yu. (2019) Current economy – risk economy. *Drukerovskii vestnik*. (5), 43–56. Available from: DOI:10.17213/2312-6469-2019-5-43-56. (In Russian).
6. Gontar', N. V., Sapozhnikova, A. G. (2019) Modernization of the Russian Economy Based on the Proactive Potential of Big Business: a Conceptual Model. *Economics and Management*. 9 (167), 43–53. Available from: doi.org/10.35854/1998-1627-2019-9-43-53 (In Russian).

УДК 338.45
JEL L67, M20, O10

ТРАНСФОРМАЦИЯ БИЗНЕС-МОДЕЛЕЙ В ЛЕГКОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ В КОНТЕКСТЕ РОБОТИЗАЦИИ¹

Т. В. Сергиевич

serhiyevich@bntu.by

кандидат экономических наук, доцент,
доцент кафедры «Экономика и право»

Белорусский национальный технический университет
г. Минск, Республика Беларусь

Статья посвящена исследованию специфики и трансформации бизнес-моделей в современной легкой промышленности в контексте роботизации. Выявлено, что субъекты легкой промышленности и индустрии моды ориентированы на производство социального отношения, включая формирование потребностей и механизмов признания и общественного воспроизводства знаковой системы, конструирование связи производимых товаров с общепринятой знаковой системой, управление механизмами доступа различных групп населения к знаковым благам. На фоне распространения бизнес-модели быстрой моды, развитию которой способствовали социальные (становление общества потребления), экономические (экономический рост во второй половине XX века и рост благосостояния) и технологические (роботизация, развитие транспортных и информационно-коммуникационных технологий) факторы, новые бизнес-модели формируются по принципам ответственного потребления. Доказано, что в кратко- и среднесрочной перспективе их широкое распространение и рост маловероятны, а рециклинговые стратегии производителей тканей и одежды останутся периферийными. В результате установлено, что даже в кардинально различающихся бизнес-моделях фундаментальным является производство социального отношения, а капитализация осуществляется за счет конвертации культурного, символического и репутационного капиталов в экономический капитал.

Ключевые слова: бизнес-модель, легкая промышленность, роботизация, индустрия моды, устойчивое развитие, экономика замкнутых циклов, капитал, культурный капитал, символический капитал, быстрая мода, fast fashion, slow fashion.

Цитирование: Сергиевич, Т. В. Трансформация бизнес-моделей в легкой промышленности в контексте роботизации / Т. В. Сергиевич // Экономическая наука сегодня : сб. науч. ст. / БНТУ. – Минск, 2020. – Вып. 12. – С. 73–81.

Введение. На революционные трансформации традиционных бизнес-моделей в легкой промышленности, ориентированных на двухсезонное обновление продукции, повлияло становление общества потребления во второй половине XX века, сопровождаемое повышением доли знакового потребления и ускорением темпов смены модных циклов. Растущее потребление, обусловленное социально-психологическим стимулированием постоянного стремления индивидов к обновлению благ, стало важнейшим фактором экономического роста XX и начала XXI века. «Капитализм XX века а priori предполагает, с одной стороны, обязательный доведенный до автоматизма труд, – справедливо отмечал Э. Фромм, – а с другой – постоянный рост производства и максимальное потребление товаров и услуг» [1, с. 10]. Растущее массовое потребление обеспечивает своего рода легитимацию эксплуатации природных ресурсов и постоянного роста производства. Становление общества массового потребления «с середины

¹ Выполнено при поддержке БРФФИ (договор № Г20М–047 от 04.05.2020 г.).

XX в. в США, несколько позже в Западной Европе, а к концу столетия и во многих других странах мира», по мнению Ч. С. Кирвеля и С. З. Семерник, стало причиной «отсутствия критической рефлексии по отношению к экономическому произволу» [2, с. 219]. Речь идет о господстве рыночной идеологии, которая оправдывает экологические и социальные экстерналии наивысшей ценностью капиталистического общества – реализацией экономического интереса в форме максимизации прибыли или роста капитализации активов.

Источником энергии для постоянного экономического роста служит массовое стремление получить доступ к потребительскому изобилию, которое, однако, не возникает само по себе, спонтанно. Напротив, система управляемого потребления формируется социально-экономическими субъектами – носителями определенных экономических интересов. Вклад в поддержание иллюзий современного общества (возможность достижения потребительского изобилия для всех, социальная мобильность и социальное равенство) вносится даже теми, чьим экономическим интересам такие действия противоречат. Это становится возможным благодаря искажению экономической мотивации индивидов [3], осуществляемой за счет использования инструментов социальной дифференциации и конструирования социальных статусов. «Индустриальная (постиндустриальная) предпринимательская экономика, основанная на принципе получения максимальной прибыли, – пишет по этому поводу Ч. С. Кирвель, – не может не формировать престижное потребление, манипулировать вкусами людей таким образом, чтобы они потребляли как можно больше и тем самым обеспечивали быстрое прокручивание капитала, его самовозрастание» [4, с. 13–14]. Стремясь к получению доступа к потребительскому изобилию, «нищающее большинство <...> тем самым негласно легитимирует все формы обогащения, вне учета их морально-нравственной оправданности» [2, с. 220], и тем самым вносит вклад в поддержание этого устоявшегося уклада, который приводит к еще большему обогащению богатой части населения за счет бедной.

Потребление и потребности историчны. В предыдущие эпохи потребление являло собой преимущественно акт практического (реализация утилитарной функции) или символического (обладание вещью является знаком отличия, престижа) применения предметов. Сегодня его суть состоит не в фиксации акта либо результата потребления, а в постоянном повторении (обновлении) актов потребления, при котором человек, гонимый иллюзиями моды, стремится к вечно ускользающему идеалу. В результате товарный обмен становится детерминирован знаковым обменом, в основе которого лежит обмен социальный – безграничный по своей природе, а «потребительная стоимость подчас оказывается просто ее (*знаковой меновой стоимости – примечание Т. С.*) практическим приложением (или даже простой рационализацией): только в такой парадоксальной форме социологическая гипотеза оказывается верной» [5, с. 13]. Данные социальные тенденции оказали влияние на специфику бизнес-моделей в современной легкой промышленности.

Результаты и их обсуждение. При исследовании бизнес-моделей в современной легкой промышленности следует учитывать отраслевые особенности данного вида экономической деятельности, которые будут предопределять специфику механизма воспроизводства потребительной стоимости. Предприятия легкой промышленности функционируют в условиях: высококонкурентной среды; значительной волатильности рынков; постоянного дефицита информации; возрастающих рисков нарушения прав интеллектуальной собственности; давления со стороны организаций экологической направленности; роста знакового потребления; изменения форм трудовой мотивации. Легкая промышленность характеризуется высокой степенью вовлечения в систему международного разделения труда; различными типами организации производства – от индивидуального изготовления до массового производства; высокой трудоемко-

стью производства и, как следствие, потенциалом к автоматизации и роботизации; восприимчивостью к внешним шокам; зависимостью от социально-психологических факторов потребления; сокращением жизненного цикла товаров.

Подверженность предприятий легкой промышленности внешним шокам и непредсказуемость прогнозов относительно поведения потребителей требуют высокого уровня адаптивности организационно-управленческой и гибкости производственной структур. Наибольшую адаптивность к изменениям спроса демонстрирует бизнес-модель быстрой моды, которая характеризуется высоким уровнем автоматизации производства и маркетинга и оптимизации цепи поставок, что технологически позволяет обновлять коллекции товаров до одного-двух раз в неделю, а скорость подготовки новой коллекции при этом сокращать до двух-трех недель с момента выявления модной тенденции. Развитию бизнес-модели быстрой моды способствовали как социальные (становление общества потребления), так и экономические (экономический рост во второй половине XX века и рост благосостояния) и технологические (роботизация, развитие транспортных и информационно-коммуникационных технологий) факторы. Сущность быстрой моды заключается в создании социального отношения – производстве определенного поведения субъекта, а ее функцией является не просто производство вещей и фиксация социального статуса, а конструирование социальной тактики индивидов. «В первое время, – справедливо отмечает Ж. Бодрийяр, – можно, несомненно, рассматривать предметы сами по себе и их сумму в качестве признаков социальной принадлежности, но гораздо более важно рассматривать их в их выборе, их организации и их практике в качестве основы глобальной структуры окружения, которая в то же самое время является активной структурой поведения. Эта структура уже не будет прямо привязана к более или менее точно указанному статусу, описанному заранее, она будет анализироваться как элемент социальной тактики индивидов и групп, как живой элемент их стремлений, который в более обширной структуре может как совпасть с другими аспектами данной социальной практики (профессиональная карьера, воспитание детей, место жительства, сеть отношений и т. д.), так и частично противоречить им» [5, с. 23].

Поскольку специфика бизнес-модели быстрой моды была описана нами ранее [6], в рамках данного исследования нет необходимости повторять сделанные выводы. Вместе с тем следует показать ряд особенностей бизнес-модели быстрой моды с учетом методологических пояснений исследования бизнес-моделей, данных нами ранее. Бизнес-модель быстрой моды сегодня широко распространена. Ее использование характерно, как правило, для крупных корпораций (H&M, Inditex Group включая Zara, Bershka, Stradivarius, а также Peacocks, Benetton, Topshop и др.), что обусловлено рядом факторов. Крупные субъекты бизнеса обладают финансовым капиталом для инвестирования в производственно-технологическую, логистическую и дистрибьюторскую инфраструктуру, позволяющую быстрее конкурентов реагировать на изменения модных тенденций и ожидания потребителей. Большинство из них территориально сосредоточены в целях оптимизации издержек, поскольку одной из основных характеристик бизнес-модели быстрой моды является доступность (невысокая цена) товаров. Малые и средние предприятия могут по ряду признаков тяготеть к данной бизнес-модели, однако их деятельность в сфере быстрой моды носит, как правило, фрагментарный и локальный характер. Крупный бизнес, обладая большей финансовой стабильностью, может позволить себе создавать высокорисковые (по причине непредсказуемости действия фактора моды) коллекции товаров. Наконец, крупный бизнес имеет больше возможностей для инвестирования в инновационное развитие, связанное с технологическими инновациями, гибкой роботизацией и цифровизацией разработки, производства и продвижения товаров. Распространение бизнес-модели быстрой моды оказывает влияние и на предприятия легкой промышленности, функционирующие в

рамках традиционных бизнес-моделей и вынуждаемые сокращать жизненные циклы продукции, а также модернизировать управленческие подходы к производству и продвижению.

В то же время на трансформацию бизнес-моделей современной легкой промышленности оказывает влияние экологоориентированный дискурс, в рамках которого индустрия моды признается одной из самых загрязняющих окружающую среду сфер экономики. На этом фоне корпорации вынуждены не только демонстрировать приверженность целям устойчивого развития для того, чтобы сохранить лояльность потребителей, но и предпринимать фактические действия по снижению негативного влияния на окружающую среду. Реализация принципов устойчивого развития в легкой промышленности приводит к формированию бизнес-моделей, тяготеющих к моделям замкнутого цикла. Е. Г. Свищева, В. С. Белгородский, А. В. Генералова и О. И. Седяков выделили четыре стратегических подхода к формированию бизнес-моделей экономики замкнутых циклов в легкой промышленности. Первая группа компаний, по мнению указанных ученых, ориентирована на продление срока жизни изделия путем «прямого повторного использования» (Filippa K) либо путем гарантийного «ремонта и переделки» (HIUT DENIM, NUDIE JEANS, Patagonia) [7, с. 25]. Вторая группа компаний использует бизнес-модели, основанные на сервисных стратегиях (библиотека модной одежды LENA, Голландия) [7, с. 26], предполагающих основной источник генерирования прибыли не за счет продажи товара, а за счет оказания услуги. В частности, упомянутая бизнес-модель основана на получении выручки от подписки потребителей на краткосрочную аренду одежды с возможностью последующего выкупа. Другим примером реализации сервисных стратегий в легкой промышленности служат компании, предлагающие, наряду с самим товаром, услуги стилиста по его выбору. Третья группа компаний, демонстрирующая приверженность принципам устойчивого развития, согласно классификации указанных ученых, внедряет принципы рециклинга в производство, вторично перерабатывая ресурсы. В качестве примеров компаний, относящихся к данной группе, названные авторы указывают Nike, Speedo, Patagonia, H&M, Inditex group [7, с. 26]. Наконец, четвертая группа компаний, выделяемая Е. Г. Свищевой, В. С. Белгородским, А. В. Генераловым и О. И. Седяковым, основывается на «сокращении производства за счет управления спросом» [7, с. 26]. К данной группе компаний можно отнести новые бизнес-модели, основанные на принципах ответственного потребления. Рассмотрим их подробнее.

Для обозначения тенденций, направленных на замедление темпов потребления, в экспертном и научном дискурсе используется понятие «ответственное (устойчивое, рациональное, осознанное) потребление». Ответственное потребление предполагает экономное использование природных ресурсов в рамках удовлетворения только лишь необходимых потребностей. Оставив в стороне дискуссии по поводу терминологии, содержания и критериев ответственного потребления, поскольку данной теме может быть посвящено отдельное исследование, отметим, что в легкой промышленности данная концепция легла в основу концепций устойчивой моды и медленной моды (от англ. *slow fashion*). Если первая представляет собой реализацию принципов и достижение целей устойчивого развития в легкой промышленности и индустрии моды, включая изменение подходов как к потреблению, так и к производству, то вторая (так называемая медленная мода) охватывает экономические, экологические и этические аспекты потребления одежды. Приверженцы данной концепции противопоставляют быстрой моде, призывая потребителей отказываться от покупки товаров сегмента масс-маркета и отдавать предпочтение одежде местного производства и ремесленным изделиям для поддержания малого бизнеса; поддерживать вторичное использование одежды (жертвование, перепродажа, ремонт); отдавать предпочтение качественной, классической одежде, при производстве которой не были нарушены экологические и социальные

императивы; снижать уровень потребления в целом. Концепции ответственного потребления и медленной моды оказывают влияние на традиционные бизнес-модели в легкой промышленности, стимулируя спрос на высококачественную продукцию, произведенную с использованием трудовых ресурсов, имеющие более безопасные и комфортные условия труда, справедливую заработную плату и более высокую квалификацию.

Рост влияния концепций ответственного потребления и медленной моды стал стимулом для ренессанса традиционных бизнес-моделей в дистрибуции легкой промышленности (например, традиционные секонд-хенды, комиссионные магазины, предоставление в аренду на уровне коммерческой дистрибуции). Помимо обновления традиционных бизнес-моделей в дистрибуции легкой промышленности, ответственное потребление стало драйвером становления принципиально новых бизнес-моделей, основанных на коммерциализации реципрокных обменов. То, что раньше выступало в качестве предмета дарения или обмена в замкнутых сообществах (как правило, родственников, друзей, знакомых), сегодня становится объектом купли-продажи. Благодаря развитию электронных платформ коммерческого обмена, все большее число не связанных между собой участников могут принимать участие в купле-продаже таких товаров. Цель нашего исследования не требует останавливаться подробно на специфике таких экономических отношений, однако целесообразным видится подчеркнуть интересную с точки зрения создания потребительной стоимости особенность. В коммерциализованном реципрокном обмене появляется посредник, функция которого не ограничивается организацией связи продавца и покупателя, но и включает в себя поиск того, что потенциально может стать предметом обмена. Ю. В. Егерова и О. Ю. Гурова рассматривают данный феномен на примере деятельности «хантеров» – «людей, занимающихся поиском вещей в секонд-хендах и на блошиных рынках с целью их дальнейшей перепродажи через аккаунты в социальных сетях» [8, с. 117]. Такая деятельность может осуществляться как через социальные сети, так и через классические розничные магазины. В результате того, что каждая вещь проходит тщательный отбор на предмет соответствия определенным символическим характеристикам (мода, имя дизайнера, стиль и др.), потребительная стоимость таких товаров возрастает. «"Хантеры", – как справедливо подчеркивают Ю. В. Егерова и О. Ю. Гурова, – действуют как "просьюмеры" – креативные потребители, участвующие одновременно в процессах производства и потребления, а также как "культурные посредники", использующие собственный вкус в качестве ресурса и конвертирующие культурный капитал в экономический» [8, с. 117]. Согласно В. В. Радаеву, «в своем объективированном состоянии культурный капитал выступает в виде "культурных благ" [cultural goods], которые являются не просто физическими объектами, но заключают в своей вещной форме специфические *знаки и символы*, позволяющие распознавать смысл отношений и расшифровывать культурные коды <...>. Заключенные в культурных продуктах знаки и символы помогают понять *социальное происхождение и статусные позиции* того или иного хозяйственного агента, в которых и институционализируется культурный капитал» [9, с. 24–25]. Культурный капитал может конвертироваться в иные формы капитала, прежде всего, в капитал экономический. В рассмотренном нами примере чувство вкуса и стиля «хантера» позволяет ему выбрать ликвидные вещи, которые он впоследствии сможет быстро и по более высокой цене продать, что обеспечивает возрастание экономического капитала (денежной его формы).

Все же, несмотря на имеющиеся примеры трансформации традиционных и становления новых бизнес-моделей вследствие распространения концепции ответственного потребления, радикальной смены парадигмы развития легкой промышленности и индустрии моды не происходит, поскольку достижение целей устойчивого развития ограничено поддержанием экономического роста, а достижение социальной и экологической

гической эффективности на микроуровне вступает в противоречие с обеспечением экономической эффективности. Вопрос о том, станут ли рециклинговые стратегии крупных производителей тканей и одежды доминирующими или же так и останутся маркетинговым инструментом, направленным на повышение лояльности экологически ответственного потребителя, остается дискуссионным. В кратко- и среднесрочной перспективе такие инициативы, вероятнее всего, будут периферийными. Генеральный директор одной из самых критикуемых с точки зрения загрязнения окружающей среды и одновременно лидирующей с точки зрения поддержки рециклингового производства в легкой промышленности компании H&M К.-Й. Перссон заявил, что растущее движение, осуждающее потребителей, представляет собой реальную социальную угрозу. По его словам, «проблема климата невероятно важна. Изменение климата – это огромная угроза, и все мы должны серьезно отнестись к ней – политики, компании, люди. В то же время искоренение бедности – не менее важная цель <...> Мы должны снизить воздействие на окружающую среду, – сказал К.-Й. Перссон. – В то же время нам нужно продолжать создавать рабочие места, улучшать здравоохранение и все, что опосредовано экономическим ростом»¹. По существу в модной индустрии и легкой промышленности проявляется противоречивость устойчивого развития – с одной стороны, декларируется приверженность целям экологии, что достигается за счет снижения объемов потребления и производства. С другой стороны, снижение производства влечет за собой социальные риски для стран, экономика и, в частности, доход и занятость которых зависима от текстильной и швейной отраслей промышленности. Общество ожидает от крупных производителей быстрой моды решительных действий по снижению нагрузки на окружающую среду, что по существу ставит под угрозу существование бизнес-модели быстрой моды. Преодоление противоречия, возникающего в результате реализации производителями целей максимизации экономической эффективности и сохранения репутационного капитала, осуществляется путем эволюционных (а не революционных) шагов по трансформации бизнес-моделей в направлении устойчивости и замкнутой экономики.

Выводы. Специфика бизнес-моделей в современной легкой промышленности заключается в ориентации субъектов легкой промышленности и индустрии моды на производство социального отношения, включая формирование потребностей и механизмов признания и общественного воспроизводства знаковой системы, конструирование связи производимых товаров с общепринятой знаковой системой, управление механизмами доступа различных групп населения к знаковым благам. В результате преимущества получают бизнес-модели, способные производить не просто вещи, но и определенное поведение субъектов. На фоне распространения бизнес-модели быстрой моды, основанной на стимулировании роста массового потребления, новые бизнес-модели формируются по принципам ответственного потребления. Однако несмотря на их разнообразие, в кратко- и среднесрочной перспективе их широкое распространение и рост маловероятны, а рециклинговые стратегии производителей тканей и одежды останутся периферийными. Конкуренция вынуждает искать новые центры капитализации в легкой промышленности – коммерциализация реципрокных обменов, сервисные стратегии, внедрение в классические бизнес-модели элементов экономики замкнутых циклов и наращивание репутационного капитала с его последующей конвертацией в экономический капитал. Таким образом, даже в кардинально различающихся бизнес-моделях фундаментальным является производство социального отношения, а

¹ Hoikkala, H. H&M CEO Sees ‘Terrible’ Fallout as Consumer Shaming Spreads [Electronic resource] / Bloomberg. – Publ. 27.10.2019. – Mode of access: <https://www.bloomberg.com/news/articles/2019-10-27/h-m-ceo-sees-terrible-fallout-as-consumer-shaming-spreads>. – Date of access: 24.08.2020.

капитализация осуществляется за счет конвертации культурного, символического и репутационного капиталов в экономический капитал.

Список использованных источников

1. Фромм, Э. Иметь или быть? / Э. Фромм. – М. : «Издательство АСТ». – 1976. – 320 с.
2. Кирвель, Ч. С. Общество будущего: победа экономического фундаментализма или постэкономическая реформация? / Ч. С. Кирвель, С. З. Семерник // Проблемы управления (Минск. – 2010. – № 2 (35). – С. 216–225.
3. Сергиевич, Т. В. Изменение экономической мотивации в странах Старой Европы: попытка гносеологического анализа сквозь призму философских и политико-экономических взглядов Ж. Бодрийяра / Т. В. Сергиевич // Европейский Союз и Республика Беларусь: перспективы сотрудничества = The European Union and the Republic of Belarus: Getting Closer for Better Future : сборник тезисов докладов II Международной конференции, Минск, 2 июня 2016 г. / редкол. : В. Г. Шадурский [и др.]. – Минск : Изд. центр БГУ, 2017. – С. 170–173.
4. Современные глобальные трансформации и проблема исторического самоопределения восточнославянских народов : моногр. / Ч. С. Кирвель [и др.] ; под ред. д-ра философ. наук, проф. Ч. С. Кирвеля. – 2-е изд., перераб. и доп. – Гродно : ГрГУ, 2009. – 547 с.
5. Бодрийяр, Ж. К критике политической экономии знака / Ж. Бодрийяр / пер. с фр. Д. Кралечкин. – М. : Академический Проект, 2007. – 335 с.
6. Сергиевич, Т. В. Инновационные аналитические инструменты коммерческих организаций как фактор становления бизнес-модели быстрой моды / Т. В. Сергиевич // Аналитические инструменты коммерческих организаций в инновационной экономике : сборник научных трудов круглого стола, посвященного юбилейному году РГУ им. А. Н. Косыгина, Москва, 14 мая 2020 г. / под ред. А. В. Генераловой – М. : ФГБОУ ВО «РГУ им. А. Н. Косыгина», 2020. – С. 232–237.
7. Обзор бизнес-моделей экономики замкнутых циклов в легкой промышленности / Е. Г. Свищева, В. С. Белгородский, А. В. Генералова и О. И. Седлядов // Современные задачи инженерных наук : сборник научных трудов Международного научно-технического симпозиума «Экономические механизмы и управленческие технологии развития промышленности» Международного научно-технического Форума «Первые международные Косыгинские чтения», Москва, 11–12 октября 2017. – М.: ФГБОУ ВО «РГУ им. А.Н. Косыгина», 2017. – С. 23–28.
8. Егерова, Ю. В. «Хантеры» и секонд-хенд потребление в Санкт-Петербурге / Ю. В. Егерова, О. Ю. Гурова // Лабиринт : журнал социально-гуманитарных исследований. – 2014. – № 2. – С. 117–125.
9. Радаев, В. В. Понятие капитала, формы капиталов и их конвертация / В. В. Радаев // Экономическая социология. – 2002. – Т. 3. № 4. – С. 20–32.

Статья поступила в редакцию 15 сентября 2020 г.

TRANSFORMATION OF BUSINESS MODELS IN LIGHT INDUSTRY IN THE CONTEXT OF ROBOTIZATION

T. V. Serhiyevich

PhD in Economics, Associate Professor,
Associate Professor of the Department «Economics and Law»
Belarusian National Technical University
Minsk, Republic of Belarus

The article is devoted to the study of the specifics and transformation of business models in modern light industry in the context of robotization. It was revealed that the subjects of the light industry and the fashion industry are focused on the production of social relations, including the formation of needs and mechanisms for the recognition and social reproduction of the sign system, the construction of the connection of manufactured goods with the generally accepted sign system, management of the mechanisms of access of various groups of the population to sign goods. Against the background of the spread of the business model of fast fashion, the development of which was facilitated by social (the formation of a consumer society), economic (economic growth in the second half of the 20th century and the growth of welfare) and technological (robotization, the development of transport and information and communication technologies) factors, new business models are formed according to the principles of responsible consumption. It has been proven that in the short and medium term, their widespread and growth are unlikely, and the recycling strategies of fabric and clothing manufacturers will remain peripheral. As a result, it was found that even in radically different business models, the production of social relations is fundamental, and capitalization is carried out through the conversion of cultural, symbolic and reputation capital into economic capital.

Key words: *business model, light industry, robotization, fashion industry, sustainable development, closed-loop economy, capital, cultural capital, symbolic capital, fast fashion, slow fashion.*

References

1. Fromm, E. (1976) *Imet' ili byt'?*. [To have or to be?]. Moscow, AST publ. (In Russian).
2. Kirvel', Ch. S., Semernik S. Z. (2010) Obshchestvo budushchego: pobeda ekonomicheskogo fundamentalizma ili postekonomicheskaya reformatsiya? [Future society: economy fundamentalism winning or posteconomy reformation?] *Problemy upravleniya*. (2), 216–225. (In Russian).
3. Sergievich, T. V. (2017) "The change of economic motivations in Old Europe: trial of epistemological analysis through the J. Baudrillard's philosophical, political and economic views", *Sbornik tezisov dokladov II Mezhdunarodnoi konferentsii* [Collection of theses of II International conference], *The European Union and the Republic of Belarus: Getting Closer for Better Future*, Minsk, 2 June 2016, pp. 170–173. (In Russian).
4. Ch. S. Kirvel' [ed.] (2009) *Sovremennye global'nye transformatsii i problema istoricheskogo samoopredeleniya vostochnoslavjanskikh narodov* [Contemporary global transformations and the problem of historic of East Slavic nations self-determination], 2nd ed., Grodno, GrGU publ. (In Russian).
5. Bodriyar, Zh. (2007) *K kritike politicheskoi ekonomii znaka* [Critics of sign political economy], translated from French by D. Kralachkin, Moscow, Akademicheskii Proekt publ. (In Russian).
6. Sergievich, T. V. (2020) "Innovation analytical instruments of commercial organization as a factor of fast fashion business-model establishment", *Sbornik nauchnykh trudov kruglogo stola, posvyashchennogo yubileinomu godu RGU im. A. N. Kosygina* [Collection of scientific works of round table, dedicated to anniversary of RSU named after A. N. Kosygin], *Analiticheskie instrumenty kommercheskikh organizatsii v innovatsionnoi ekonomike* [Analytical instruments of commercial organizations in innovative economy], Moscow, 14 May 2020, RGU im. A. N. Kosygina, pp. 232–237. (In Russian).
7. Svishcheva, E. G., Belgorodskii, V. S., Generalova, A. V., Sedlyadov, O. I. (2017) "Review of closed cycles economy business-models in light industry", *Sovremennye zadachi inzhenernykh nauk* [Contemporary issues of engineer sciences], *Ekonomicheskie mekha-*

nizmy i upravlencheskie tekhnologii razvitiya promyshlennosti [Economic mechanisms and managing technologies of industry development], *Pervye mezhdunarodnye Kosyginские chteniya* [The first international readings named after Kosygin], Moscow, 11–12 oktober 2017, RGU im. A. N. Kosygina, pp. 23–28. (In Russian).

8. Egereva, Yu. V. Gurova, O. Yu. (2014) "Hunters" and the second-hand consumption in St. Petersburg. *Labirint : zhurnal sotsial'no-gumanitarnykh issledovaniĭ*. (2), 117–125. (In Russian).

9. Radaev, V. V. (2002) Ponyatie kapitala, formy kapitalov i ikh konvertatsiya [The concept of capital, forms of capitals and their conversion]. *Ekonomicheskaya sotsiologiya*. 3(4), 20–32. (In Russian).

УДК 338.2

JEL O32

**СОЗДАНИЕ КОНВЕЙЕРА ИННОВАЦИЙ В ИННОВАЦИОННОЙ СРЕДЕ:
РОЛЬ И ФУНКЦИИ СОВРЕМЕННОЙ ИНЖИНИРИНГОВОЙ
КОМПАНИИ (НА ПРИМЕРЕ ООО «ИНКАТА»)****Б. В. Лапко**

Lapkob@tut.by

кандидат физико-математических наук,
доцент, доцент кафедры банковской экономики
Белорусский государственный университет
г. Минск, Республика Беларусь

О. В. Кондрашов

ok@encata.net

аспирант кафедры банковской экономики
Белорусский государственный университет
генеральный директор ООО «ИнКата»,
генеральный директор компании BDC-Air,
г. Минск, Республика Беларусь

Цяо Тяньхуа

qiaotianhua@mail.ru

аспирант кафедры банковской экономики
Белорусский государственный университет
г. Минск, Республика Беларусь

Статья посвящена актуальным проблемам внедрения инноваций в производство, разработки и вывода новых продуктов на рынок. Показано, что реализовать конвейерный характер производства инноваций возможно только в развитой инновационной среде при наличии инжиниринговых компаний с функциями бизнес-акселератора, способных не только катализировать разработки, но также обеспечивать финансовую и экспертную поддержку стартапа. Предложена модель развития экосистемы инженерных стартапов, разработанная в компании ИнКата, которая включает ряд инструментов, обеспечивающих выполнение основных функций инжиниринговой компании в инновационной среде.

Ключевые слова: инновационная среда, инжиниринговая компания, инженерный стартап, конвейер инноваций, экосистема взращивания инноваций.

Цитирование: Лапко, Б. В. Создание конвейера инноваций в инновационной среде: роль и функции современной инжиниринговой компании (на примере ООО «ИнКата») / Б. В. Лапко, О. В. Кондрашова, Тяньхуа Цяо // Экономическая наука сегодня : сб. науч. ст. / БНТУ. – Минск, 2020. – Вып. 12. – С. 82–90.

Введение. Производство инновации – сложный процесс, который имеет свои особенности в зависимости от критериев времени, пространства и масштаба организационной единицы, в рамках которой этот процесс осуществляется. В основе процесса лежит сформированное понимание необходимости инноваций и инвестирования в них для экономического роста. Для реализации инновационной стратегии необходима инфраструктура взращивания инноваций.

В данный момент предпринимательство как вид деятельности проходит трансформацию, в результате которой возникает новый экономический агент – серийный предприниматель, основной вид деятельности которого – создание стартапов, доведе-

ние их до работоспособных технологических и бизнес-проектов и их продажа с последующим гарантийным сопровождением. Деятельность серийного технологического предпринимателя возможна только при наличии инновационной среды, поощряющей модель открытых инноваций и сетевые модели инновационного процесса, в рамках которых реализуется глубокое разделение труда между группой контрагентов, работающих на различных этапах одной цепочки создания стоимости [1]. Именно такие бизнес-модели обеспечивают серийность, конвейерный характер производства инноваций: во взаимодействии с линейными моделями они способствуют более быстрой и эффективной коммерциализации разработок.

Результаты и их обсуждение. Технологическую базу инновационной среды составляют субъекты инновационной инфраструктуры. На сегодняшний день в Республике Беларусь, согласно перечню ГКНТ, функционируют 17 научно-технологических парков; 9 центров трансфера технологий; Белорусский инновационный фонд¹. Созданы базовые инжиниринговые центры: БелИСА в структуре ГКНТ и «ЭнергоТех» в системе Минобразования Республики Беларусь. Кроме того, к субъектам инновационной структуры относятся подразделения НИИ и ВУЗов, занимающиеся научно-технологическими разработками.

В то же время необходимо констатировать низкую эффективность субъектов инновационной инфраструктуры в сфере коммерциализации результатов научной и научно-технической деятельности. Действующие технопарки и центры трансфера технологий не обеспечивают эффективного взаимодействия науки с производственным сектором. В стране не обеспечена системная работа по созданию инжиниринговых структур для сопровождения процесса внедрения перспективных разработок в отраслях реального сектора экономики. При этом уже созданные структуры не могут, в силу своей малочисленности, оказать должного влияния на обеспечение конкурентоспособности национальной экономики и повысить уровень ее инновационности.

Условием эффективного функционирования инновационной инфраструктуры является не только наличие ее субъектов (технопарков, инновационных бизнес-центров, центров трансфера технологий и иных структур), но и достаточного количества предприятий, заинтересованных в использовании инноваций. В этой связи значительные усилия должны быть направлены именно на становление инновационно-предпринимательского сектора, так как он является «наполнителем» для создаваемой инновационной инфраструктуры, а также формирует рынок инноваций.

В Беларуси существует большое число компаний, которые можно считать инжиниринговыми – это подразделения как исследовательских институтов, так и крупных промышленных холдингов. Исследования и разработки в них направлены, в основном, на внедрение новых модификаций и видов продукции. В целом такая система является достаточно устойчивой и обеспечивает коммерциализацию технологий за счет того, что разработчики максимально приближены к потребителю. Однако число проектов по организации новых производств и крупномасштабной модернизации незначительно.

Одновременно в Беларуси существует ряд инженерно-производственных продуктовых компаний, экспортирующих высокотехнологичные продукты с высокой добавленной стоимостью, которая формируется за счет интеллектуальной составляющей (Атомтех, Полимастер, Регула и др.). Все они были созданы в 1990-х гг., в последующие годы новых предприятий подобного уровня и класса не появилось. Успешные продуктовые компании, способные к выходу на мировые рынки, могут формироваться при условии вовлечения страны в международную кооперацию – в цепочки создания

¹ Государственный комитет по науке и технологиям Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.gknt.gov.by>. – Дата доступа: 24.02.2020.

ценности в качестве по аутсорсинговой модели. Сначала – аутсорсинг для зарубежных заказчиков, после чего полученный опыт постепенно перерастает в появление продуктовых компаний. В настоящее время в Республике Беларусь этому препятствует отсутствие опыта работы на международных проектах в реальном секторе; незнание английского языка инженерами и управленцами, недостаток кадров с конкурентоспособными инженерными квалификациями.

На белорусском рынке существует лишь незначительное количество компаний в сфере технологичного инженерного аутсорсинга. Это ODE-engineering, ИРИОН ПВООО, 2ТС Инжиниринг, СтратНаноТек Инвест, СИС ИНЖИНИРИНГ. Как правило, эти предприятия не участвуют в коммерциализации НИОК(Т)Р и ОКР разработок и специализируются на разработке и производстве нестандартного оборудования в какой-либо одной инженерной области.

Изменившаяся ситуация в сфере разработки и производства продукции (сокращение жизненного цикла продуктов, дигитализация проектирования и производства, повторяющийся характер услуг) повысила статус инжиниринговых компаний от исполнителей-подрядчиков до ключевой фигуры в цикле разработки продукта. Это обуславливает включение инжиниринговой компании в производственный процесс в качестве посредника между стартапом и производителем и введение понятия экосистемы инноваций как сообщества участников инновационного процесса¹. Инжиниринговые компании от оказания услуг и продажи оборудования переходят к созданию собственных сервисных и обучающих центров, развитию собственного производства и центров научно-технических разработок, что обеспечивает им независимость и дополнительную добавленную стоимость путем комплексного решения проблемы заказчика.

Прежде чем инновационное решение дойдет до своего потребителя, оно должно пройти через ряд этапов: генерация идей, отбор, разработка продуктов и процессов, коммерциализация. Экономический результат от внедрения инновации рассчитывается с учетом всех стадий жизненного цикла. Из этого следует, что взаимодействие между участниками инновационного проекта должно сохраняться на всех этапах развития жизненного цикла инновации.

Инновационные идеи преимущественно генерируются в научной сфере, где есть знания, но нет технической базы, специалистов для их воплощения, и навыков коммерциализации результатов научной деятельности, отсутствует опыт взаимодействия с партнерами, понимание реалий рынка, продвижения, поиска инвестиций. Поэтому появляется необходимость в инжиниринговых компаниях, которые помогают «катализировать» развитие и коммерциализацию инновационных продуктов, то есть являются связующим звеном на пути от идеи (науки) до конечного продукта (производства и, в дальнейшем, рынка). Ключевая особенность такого подхода заключается в том, что инжиниринговая компания, имеющая кадровый состав, способный охватить все этапы разработки инновации, осуществляет «катализ» разработки, не отстраняя разработчика исходной технологии или продукта (рисунок 1).

¹ Как устроен инжиниринг [Электронный ресурс] // Полит.ру. – Режим доступа: <https://polit.ru/article/2013/05/17/inginiring/>. – Дата доступа: 03.03.2020.

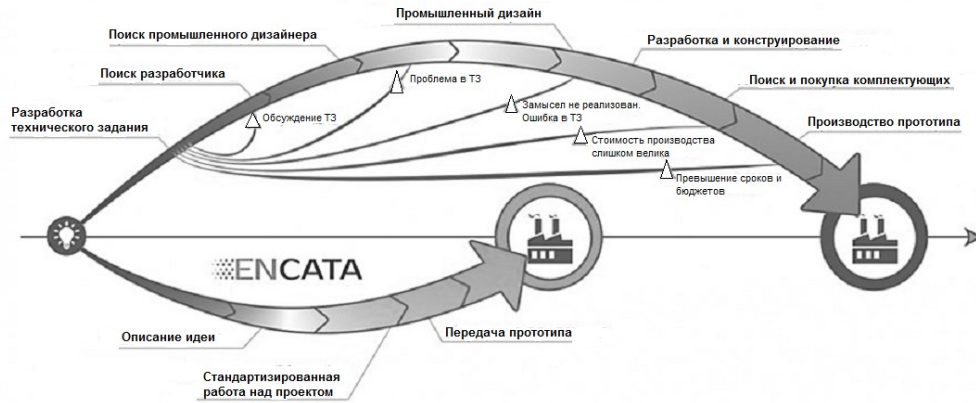


Рисунок 1 – Принцип «катализования» разработки
 Источник: разработка автора.

На данный момент не существует единого подхода, который обеспечивает быстрый переход инновации из лаборатории к массовому производству. Для описания и характеристики этапов разработки инновационного продукта представляется возможным использовать хорошо зарекомендовавший себя разработанный NASA подход оценки уровня готовности технологии, основанный на применении шкалы TRL (Technology Readiness Level) [2]. Методика TRL дает возможность проследить стадии развития проекта от зарождения идеи до выхода на массовое производство, их взаимосвязь со стадиями инвестирования проекта, и обеспечить последовательную поддержку полного инновационного цикла технологии (рисунок 2).

TRL - 9	1) Постановка на производство 2) Запуск в серию 3) Коммерциализация	SEED (Посевной)
TRL - 8	Финальный прототип (pre-production) готовый к опытной/малой серии	
TRL - 7	Пилотные/полевые испытания и тесты прототипов	PRE - SEED (Предпосевной)
TRL - 6	Первый прототип <<похожий на ожидания>>	
TRL - 5	Этап конструирования узлов и модулей	
TRL - 4	Лабораторный прототип (<<на коленке>>) (proof of concept)	Фаза научных исследований и изысканий
TRL - 3	Разработка базовой технологии в лаборатории, гараже	
TRL - 2	Техническая проработка, формирование концепта	
TRL - 1	Идея	

Рисунок 2 – Уровни готовности технологий (TRL), по классификации NASA
 Источник: Разработка автора

Инжиниринговая компания ИнКата является уникальной для Республики Беларусь, так как предлагает техническую и финансовую помощь, а также бизнес- и техническую акселерацию стартап-проектов на протяжении всего пути – от идеи до рабочего прототипа, его последующего массового производства и запуска международных продаж.

Бизнес-модель ИнКата строится на основе принципов аутсорсинга конструкторских разработок. Основным недостатком классических аутсорсинговых конструкторских бюро является отсутствие интеграции с производством. Поэтому разрабатываемая ими конструкторская документация для производства прототипов, как правило, требует значительных доработок, что удлиняет сроки разработки продуктов и превышает бюджеты проектов. ИнКата при необходимости работает без технического задания и развивает идею до стадии опытного образца, готового к массовому производству. Результатом является собранный на собственном производстве компании работающий предсерийный прототип и комплект документации.

В настоящее время многие страны оказывают поддержку в развитии технологий, создавая различные акселераторы, технопарки, грантовые и венчурные фонды. Основная проблема в том, что почти все вышеперечисленные институты разрознены и никак не связаны между собой. Типичный стартап при поиске инвестиций и производственных подрядчиков сталкивается с проблемой долгих и болезненных поисков. Обычно это сильно замедляет реализацию проектов, а иногда приводит к остановке проекта. ИнКата решает эту проблему, собрав под одной крышей офисы разработки, консалтинг и производство и формируя глобальную инженерную экосистему для высокотехнологичных стартапов. С другой стороны, в связи с тем, что инжиниринговая компания в инновационной среде выполняет функции интегратора в сфере технической разработки продукта и вывода его на серийное производство, ей необходимо вести постоянную работу по снижению своей зависимости от партнеров в технической сфере, что достигается за счет постоянного расширения компетенций персонала и развития производственной базы. Это требует серьезной работы на рынке кадров, разработки и реализации специализированных образовательных программ, а также доступа к финансовым инструментам.

Компания ИнКата использует ряд инструментов, направленных на развитие экосистемы инженерных стартапов. Предложенные инструменты выстроены в четырехуровневый поток (цепочку компаний вращивания инженерных проектов), в котором стартапы продвигаются при создании всей экосистемы (рисунок 3). Суть процесса заключается в управлении жизненным циклом стартапов, выстраивании потока развития проекта таким образом, чтобы максимально увеличить его шансы на успех.

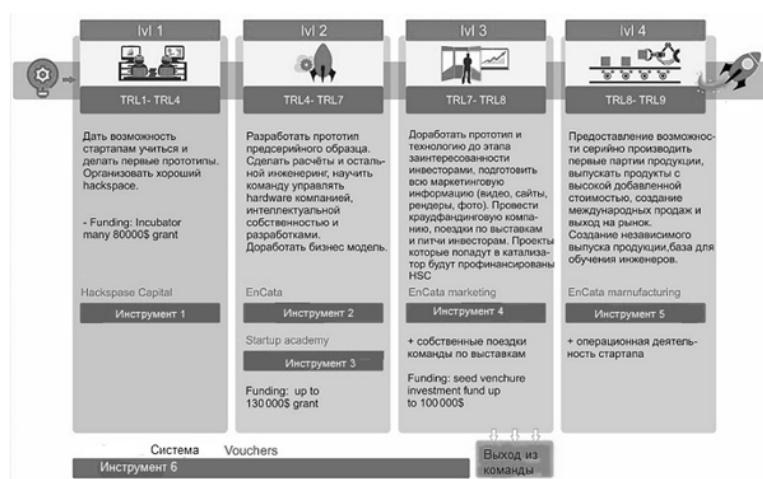


Рисунок 3 – Экосистема вращивания инноваций в компании ИнКата
Источник: разработка автора

Инструмент 1. Хакспейс-центр и HackspaceCapital: TRL-1-TRL-4

В компании-акселераторе этап поиска идей (TRL-1) реализуется путем организации хакспейса – центра для обмена научными и технологическими знаниями. Цифровой центр макетного прототипирования MakeIT Center – это автоматизированные мастерские с полным набором станков и оборудования для реализации первой идеи (первого прототипа для проверки концепта) самим стартапом самостоятельно.

Стандартные венчурные фонды инвестируют только в те проекты, которые обоснованы результатами бизнес-экспертизы, и ожидают самостоятельного развития проекта до уровня, на котором проект начинает приносить прибыль. В то же время многим корпорациям интересны уже доведенные до момента коммерциализации технологии, которые они готовы внедрить в свой бизнес процесс. HackspaceCapital (НС) (Венчурный фонд ИнКата) инвестирует в инженерный и научные проекты, помогая технологическим стартапам дойти до TRL-4.

Инструмент 2. Инженерный сервис по разработке аппаратного и программного обеспечения: TRL-4-TRL-8.

Для начала серийного выпуска продукции необходимо обладать тремя основными видами экспертности: производственной, конструкторской и технической. При этом основатель стартапа обладает, как правило, только одной из них – технической (он глубоко разбирается в технической стороне своего изобретения). Специалисты ИнКата обладают всеми тремя и осуществляют всестороннюю экспертизу входящих проектов на соответствие параметрам инновационности, с одной стороны, и возможности технического исполнения проекта, с другой, для принятия решения об инвестировании и дальнейшем развитии производства.

Инжиниринговая компания производит поиск оптимального пути реализации проекта для каждого конкретного клиента, с учетом TRL. Общая схема движения типичного проекта ИнКата на стадии исследования, разработки и прототипирования представлена на рисунке 4.



Рисунок 4 – Упрощенная схема движения типичного проекта ИнКата
Источник: Разработка автора

В зависимости от задач клиента данная схема может дополняться иными стандартизированными процедурами. Например, работая со стартапами в определенной технической сфере, ИнКата оказывает им помощь в получении финансирования про-

екта. При этом данная схема, являясь одновременно частью бизнес-плана стартапа, гарантирует инвестору прозрачность и эффективность расходования выделенных средств.

Инструмент 3. StartupAcademy.

StartupAcademy – это акселерационная программа, которая направлена на развитие бизнес-навыков ученых и инженеров, получение навыков управления интеллектуальной собственностью, разработками, инженерными кадрами, производственной логистикой, навыков планирования работы производственной компании. Задача Startup Academy – выпуск профессионалов, обладающих новейшими знаниями не только в инженерном и производственном деле, но и бизнесе, современных финансах и маркетинге. За время обучения в StartupAcademy также происходит проработка бизнес-модели каждого проекта с целью анализа жизненного цикла и возможности выхода на международный рынок.

Инструмент 4. ИнКатаMarketing. Проверка рынка «железного» стартапа

Причиной неэффективности отдельных инновационных проектов является недостаточная проработка вопросов маркетинга и будущей рыночной конъюнктуры. На этапе, когда стартап становится интересен инвестору, задачей маркетинговой компании ИнКатаPR является подготовка стратегии продвижения и представления проекта, настройка контекстной рекламы и SEO, подготовка всей маркетинговой информации, проведение краудфандинговой кампании стартапа.

Основой маркетинговой стратегии ИнКата является продвижение услуг инженерного катализатора для стартапов и финансирующих их посевных и венчурных инвесторов, грантовых служб технопарков и грантовых программ. В частности, ИнКата аккредитована в качестве Центра Коллективного пользования Сколково. Данный статус предполагает, что стартапы, находящиеся на стадии разработки собственного продукта и еще не организовавшие серийный выпуск своего продукта, обращаются в ИнКата за оценкой будущего проекта. Данные маркетинг-анализа являются основанием получения финансирования от грантовой службы Сколково.

Инструмент 5. ИнКатаManufacturing

На поздних этапах построения жизненного цикла «железных» стартапов целесообразно строительство производственного инкубатора (технопарка) для организации на территории страны производства высокотехнологичных продуктов (не массового производства). Наличие такого функционирующего технопарка дает возможность получить независимость по ряду товаров для собственного рынка и развить высокий экспортный потенциал. Для стартапов, рассчитанных на массовое производство, предоставляется возможность выпустить первую партию продуктов для вхождения на рынок.

Создание на базе ИнКата технопарка, в первую очередь, позволяет «приземлять» стартапы, в т. ч. зарубежные, в рамках правового поля Республики Беларусь. Создаваемые инновационные компании фактически «привязаны» к Беларуси посредством формализации их статуса и институционализации этих компаний как резидентов технопарка ИнКата. Технопарк ИнКата становится драйвером роста этих стартапов и своего рода мостом для вывода перспективных белорусских компаний на международный рынок.

Инструмент 6. Система «Vouchers»

На сегодняшний день существует проблема осуществления контроля за использованием средств, выделяемых в виде грантов. Для контроля необходимо использовать дополнительные ресурсы, получать доступы к счетам, обеспечивать ведение отчетности и ее проверку. Еще одной проблемой является отсутствие инструментов для проверки эффективности использования средств, обеспечения прозрачности всех процессов для проверяющих служб и отслеживания перемещения финансов в реальном времени.

В компании ИнКата разработана Блокчейн-система контроля распределения грантового и другого целевого финансирования, которая позволяет решить большинство вышеописанных проблем. Эта система представляет собой сервис, в котором одновременно работают стартапы, грантовые службы и сервисы оказания услуг. Данная система обеспечивает постоянный контроль над распределением грантовых денег, предоставляет стартапам широкий спектр услуг, предлагаемых сервисами со всего мира, а также предоставляет собственный рейтинг сервисов.

Выводы. В настоящее время происходит пересмотр инновационных моделей в направлении парадигмы «активных инноваций», в которой инновационные процессы должны быть расширены за счет человеческих ресурсов и развития инновационной среды организаций. Инжиниринговые компании играют существенную роль в развитии инновационной среды страны, поскольку выполняют функции:

- интегратора, путем формирования и укрепления инновационных связей, соединяя науку с производством;
- катализатора разработки и коммерциализации инновационных продуктов, путем включения разработчика исходной технологии (продукта) в процесс ее доведения до промышленного использования;
- акселератора стартапов, обеспечивая информационную, финансовую и экспертную поддержку инновационного проекта.

Модель развития экосистемы инженерных стартапов, разработанная в компании ИнКата, включает ряд инструментов, обеспечивающих выполнение основных функций инжиниринговой компании в инновационной среде. Данная модель включает организацию хакспейс-центра для обмена научными и технологическими знаниями; консалтинг и оказание услуг по конструированию и прототипированию инновационных продуктов; разработку обучающих акселерационных программ, направленных на развитие бизнес-навыков ученых и инженеров; услуги по подготовке и реализации маркетинговой стратегии продвижения проекта; создание производственных инкубаторов (технопарков) для организации производства высокотехнологичных продуктов; формирование системы контроля распределения грантового и другого целевого финансирования, проверки эффективности использования средств, обеспечения прозрачности всех финансовых процессов. Выстроенная цепочка компаний возвращающих инженерных проектов подтвердила высокую эффективность в процессе практического использования в компании ИнКата, что позволяет предложить данную модель для развития инновационной среды Республики Беларусь.

Список использованных источников

1. Meissner, D. Conceptualizing the innovation process towards the «active innovation paradigm» – trends and outlook / D. Meissner, M. Kotsemir // Journal of Innovation and Entrepreneurship. – 2016. – №. 5. – P. 1–18.
2. Goldense, B. Technology Readiness Levels Are Widely Adopted / B. Goldense // Machine Design. – 2017. – Vol. 89. – № 5 – P. 64.

Статья поступила в редакцию 3 сентября 2020 года

CREATING A CONVEYOR OF INNOVATIONS IN AN INNOVATIVE ENVIRONMENT: THE ROLE AND FUNCTIONS OF A MODERN ENGINEERING COMPANY (ON THE EXAMPLE OF ENCATA LTD)

B. V. Lapko

PhD in Physical and Mathematical Sciences, Associate Professor,
Associate Professor of the Department of banking of the economy

Belarusian State University
Minsk, Republic of Belarus

O. V. Kondrashov

Post-graduate of the Department of banking of the economy
Belarusian State University
CEO of EnCata, CEO of BDC-Air,
Minsk, Republic of Belarus

Qiao Tianhua

Post-graduate of the Department of banking of the economy
Belarusian State University
Minsk, Republic of Belarus

The article is devoted to topical problems of introducing innovations into production, developing and bringing new products to the market. It is shown that it is possible to realize the conveyor nature of the production of innovations only in a developed innovative environment in the presence of engineering companies with the functions of a business accelerator, capable not only of catalyzing developments, but also providing financial and expert support for a startup. A model for the development of an ecosystem of engineering startups, developed by EnCata, is proposed, which includes a number of tools that ensure the implementation of the main functions of an engineering company in an innovative environment.

Keywords: *innovative environment; engineering company; engineering startup; conveyor of innovations; ecosystem of nurturing innovations.*

References

1. Meissner, D., Kotsemir, M. (2016) Conceptualizing the innovation process towards the «active innovation paradigm» – trends and outlook. *Journal of Innovation and Entrepreneurship*. (5), 1–18.
2. Goldense, B. (2017) Technology Readiness Levels Are Widely Adopted. *Machine Design*. 89(5), 64.

МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА

УДК 338.242

JEL F55

ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ МЕЖДУНАРОДНОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ИНТЕГРАЦИИ ГОСУДАРСТВ-ЧЛЕНОВ ЕАЭС В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛЬНЫХ ИЗМЕНЕНИЙ В МИРОВОЙ ЭКОНОМИКЕ**В. Л. Гурский**

vhurski@yandex.ru

кандидат экономических наук, доцент,
директор ГНУ «Институт экономики НАН Беларуси»
г. Минск, Республика Беларусь

В статье проведен феноменологический анализ института согласования промышленной политики государств-членов ЕАЭС, суть которого состоит в добровольной межгосударственной координации сотрудничества государств-членов в сфере промышленной политики, направленного на более полное использование преимуществ международного разделения и кооперации труда, с целью сокращения неопределенности в системе международного взаимодействия, который рассматривается как альтернативный механизм совмещения интересов хозяйствующих субъектов разных стран, связанных с индустриальным производством, по сравнению с механизмом межгосударственного соперничества за лучшие условия ведения бизнеса для своих субъектов хозяйствования. Согласование промышленной политики государств-членов ЕАЭС должно стать способом расширения промышленного сотрудничества субъектов хозяйствования, а не инструментом давления государств друг на друга.

Ключевые слова: согласование промышленной политики, международная интеграция, ЕАЭС, интернационализация деловой активности, согласование интересов.

Цитирование: Гурский, В. Л. Перспективы развития международной экономической интеграции государств-членов ЕАЭС в условиях глобальных изменений в мировой экономике / В. Л. Гурский // Экономическая наука сегодня : сб. науч. ст. / БНТУ. – Минск, 2020. – Вып. 12. – С. 91–99.

Введение. Надвигающийся мировой экономический кризис, значительно усиливающийся пандемией коронавируса и обвалом рынков углеводородов, обостряет политико-экономические противоречия не только между странами-лидерами и экономическими союзами, но и внутри самих региональных объединений. Резкое изменение внешнеэкономической ситуации вследствие объявленной ВОЗ пандемии и введения соседними странами карантинных мер характеризуется сокращением внешней торговли товарами и услугами, снижением мобильности населения, остановкой целых отраслей в странах – основных торговых партнерах, падением цен на нефть и высокой волатильностью на глобальных финансовых и сырьевых рынках. По последним прогнозам экспертов Международного валютного фонда, в результате пандемии мировая экономика сократится в 2020 г. минимум на 3 %, то есть больше, чем во время финансового кризиса 2008–2009 годов. Сохранение жестких мер социального дистанцирования обходится для экономически развитых стран примерно в 2 % ВВП ежемесячно. В сегодняшних условиях экономически и социально больше пострадают те страны, которые раньше других остановили производство и дольше других будут поддерживать карантинные меры.

В Беларуси, как и в других странах, наблюдается замедление экономической динамики. Взвешенная политика руководства нашей страны позволила существенно смягчить последствия мировой эпидемиологической ситуации. Заметим, совершенно независимая политика, отвечающая национальным интересам. Благодаря тому, что наши предприятия и границы не закрывались специально, а реальный сектор, по возможности, продолжал свою работу, экономика не понесла такого урона, как в странах, введших жесткие карантинные меры. Потери есть, но они вполне терпимы. И сейчас, когда другие страны принимают беспрецедентные меры, пытаясь открывать свои производства, восстанавливать прерванные экономические связи, расходуя на эти цели немалые средства, наша страна оказалась в более выгодном положении, как в социально-экономическом плане, так и с точки зрения международного имиджа.

С. Ю. Глазьев, например, недавно отметил, что «на сегодняшний день у Беларуси минимальные потери, практически не остановлена ни одна отрасль экономики. И те меры, которые Беларусь предпринимает как в рамках национальной экономики, так и инициатив для ЕАЭС, дают четкую перспективу выхода из кризиса»¹.

Вместе с тем, высокий уровень открытости белорусской экономики и высокий уровень географической концентрации экспорта обуславливают существенную зависимость динамики ВВП Беларуси от изменений международной конъюнктуры и состояния экономик стран-партнеров. В январе-мае 2020 г. падение мировых цен на нефть, недостаточная загрузка производственных мощностей в нефтеперерабатывающем комплексе, сокращение спроса на калийные удобрения и снижение деловой активности в мире из-за коронавирусной пандемии способствовали снижению ВВП Республики Беларусь на 1,8 % к соответствующему периоду прошлого года. Многим предприятиям пришлось или приостановить свою деятельность из-за разрыва кооперационных связей, или работать на склад из-за отсутствия спроса за рубежом.

Объективная необходимость решения данной задачи и ее актуальность, предопределили направление и тему данного исследования.

Цель статьи – концептуальное развитие теоретико-методологических основ организационно-экономического механизма согласования промышленной политики государственных ЕАЭС.

Результаты и их обсуждение. Высокий уровень географической концентрации экспорта (более 60 % всей экспортной продукции поставлялось на рынки трех стран: Россию (47,7 %), Украину (11,2 %) и Польшу (4,4 %)) обуславливает существенную зависимость экспорта, а значит и динамики ВВП Беларуси от состояния экономик стран – основных покупателей белорусской продукции. Внешнеторговый оборот Республики Беларусь товаров за январь-февраль 2020 г. сократился на 14 % из расчета в текущих ценах к аналогичному уровню предыдущего года. Экспорт промежуточных товаров сократился за январь-февраль 2020 г. сократился на 25,5 % к аналогичному уровню предыдущего года, импорт на 24,8 %. Для Республики Беларусь наиболее чувствительным является снижение активности в торгово-экономическом сотрудничестве с Россией. Потери российской экономики как вследствие мероприятий по противодействию коронавирусу, так и вследствие падения цен на нефть уже оцениваются в размере 1,5–2 % ВВП. В зависимости от длительности пандемии прогнозируется, что ВВП России сократится на величину от 3,5 % до 9 %. При этом будет сокращаться внутренний спрос и на промышленные товары из соседних стран. Сокращение спроса на российском рынке уже негативно отражается на объемах экспорта Беларуси. Как

¹ Глазьев: Беларусь показывает хороший пример того, как нужно встречать кризис [Электронный ресурс] // Издательский дом «Беларусь сегодня». – Режим доступа: <https://www.sb.by/articles/glazev-belarus-pokazyvaet-khoroshiy-primer-togo-kak-nuzhno-vstrechat-krizis.html>. – Дата доступа: 29.07.2020.

отметил А. Г. Лукашенко во время рабочей встречи Высшего Евразийского Совета 14 апреля 2020 года, «односторонние действия государств поставили под угрозу торговые отношения, кооперационные цепочки, трудовую миграцию. Отсутствие координации усилий усугубляет эти негативные факторы¹».

Объем внешней торговли товарами и услугами в I квартале 2020 г. сократился на 11,7 %. Определяющим фактором стало падение именно по 27 группе товаров «Топливо минеральное, нефть и продукты их перегонки», без учета которой темп роста экспорта страны составил 100,1 %, т. е. поставки сохранились на уровне I квартала 2019 года. При этом падение экспорта (на 11,3 %) происходило медленнее, чем падение импорта (на 12,1 %), что позволило сформировать положительное сальдо торговли в размере 498 млн долл. США (3,7 % от ВВП). Отрицательное сальдо внешней торговли товарами в размере минус 543,1 млн долл. США было перекрыто положительным сальдо внешней торговли услугами в размере 1 041,1 млн долл. США.

Таким образом, на внешнюю торговлю Республики Беларусь в первом квартале 2020 г. определяющее негативное влияние оказала ситуация с отсутствием на тот момент договоренностей о поставках нефти из Российской Федерации. Влияние мировой эпидемиологической ситуации проявилось больше во втором квартале.

Внешнеторговая квота Республики Беларусь существенно выше 100 % и составила в 2019 г. 114,6 % от ВВП. Экспортная квота в 2019 г. составила 52,2 % от ВВП. Сравнительно небольшой объем внутреннего спроса явно недостаточен для потребления производимых объемов продукции машиностроения, металлообработки, нефтехимической промышленности, агропромышленного комплекса. Еще в большей степени экономика Беларуси зависит от импорта многих товаров потребления, энергоносителей, сырья и комплектующих. Импортная квота в 2019 г. составила 62,3 %. Беларусь – экспортоориентированная и импортозависимая страна, поэтому изменение внешнеэкономических условий не может не сказаться на ее экономике.

Основные риски, связанные с карантинными мерами и остановкой производства в странах-партнерах для Республики Беларусь – это:

- риски потери традиционных рынков сбыта, нарушение кооперационных связей, сокращение внешней торговли, что влечет снижение ВВП и существенно осложняет возможность восстановления функционирования экономики после кризиса;

- риски ухудшение финансового состояния организаций реального сектора и сферы услуг, роста количества предприятий, требующих государственной поддержки;

- риски сокращения поступлений в бюджет и внебюджетные фонды страны, снижения возможности государства финансировать расходы, в т. ч. на здравоохранение и поддержку безработных;

- риски ослабления финансовой и денежно-кредитной системы страны по причине обострения финансовых дисбалансов и высокой волатильности на глобальных валютных и фондовых рынках;

- риски роста безработицы и снижения реальных доходов населения.

В условиях порождаемых экономикой рисков [1] неопределенностей первоочередная задача для Беларуси – сохранить национальную экономику и максимально быстро адаптировать ее к изменениям происходящим в мировой экономике.

Взаимодействие стран ЕАЭС в сфере промышленного развития на основе согласования их промышленной политики выступает одним из действенных инструментов, позволяющих более полно использовать преимущества международного разделения

¹ Александр Лукашенко принял участие в рабочей встрече членов Высшего Евразийского экономического совета [Электронный ресурс] // Национальный правовой Интернет-портал Республики Беларусь. – Режим доступа: <https://pravo.by/novosti/obshchestvenno-politicheskie-i-v-oblasti-prava/2020/april/49022/>. – Дата доступа: 29.07.2020.

труда и взаимного сотрудничества. В условиях научно-технического прогресса хозяйственная деятельность, ограниченная масштабами отдельно взятых, особенно малых экономик, накладывает жесткие ограничения на возможности эффективного производства конкурентоспособной продукции и обеспечения возрастающих потребностей экономики и населения. Интернационализация деловой активности расширяет масштабы производства, взаимоувязывает развитие стран и отраслей в мировой экономике. Как пишут С. Ю. Солодовников и Ю. В. Мелешко, «экономическая интеграция является способом коллективного протекционизма от третьих стран» [2, с. 124], и добавляют далее: «по мере усиления глобализации и, соответственно, ужесточения конкурентной борьбы на мировых рынках товаров и услуг роль экономической интеграции возрастает» [2, с. 125]. Вследствие этого государства-члены интеграционного объединения испытывают объективную потребность межгосударственной координации и субординации их интересов, а национальная промышленная политика в сложившихся условиях, становится объектом согласования с промышленной политикой государств партнеров. Осуществлению такого сотрудничества благоприятствует сам характер договора о ЕАЭС, который декларирует, что: «Союз осуществляет свою деятельность в пределах компетенции, предоставляемой ему государствами-членами ..., на основе следующих принципов: уважение общепризнанных принципов международного права, включая принципы суверенного равенства государств-членов и их территориальной целостности; уважение особенностей политического устройства государств-членов; обеспечение взаимовыгодного сотрудничества, равноправия и учета национальных интересов Сторон; соблюдение принципов рыночной экономики и добросовестной конкуренции; функционирование таможенного союза без изъятий и ограничений после окончания переходных периодов»¹. Однако принципиальные различия моделей социально-экономического развития государств-членов ЕАЭС, национальные особенности формирования и развития их промышленной политики, а также существенные различия в целях и задачах, которые они стремятся решить путем интеграции, порождают риски дезинтеграции. Несмотря на то, что государства-члены ЕАЭС характеризуются близким уровнем экономического развития и схожей динамикой промышленного производства, и имеющиеся объективные предпосылки согласования промышленных политик, их хозяйственные механизмы не во всем совместимы, так, в Беларуси и Кыргызстане доминирующую роль в регулировании экономики играет государство, Россия, Армения и Казахстан больше ориентированы на рыночные механизмы, Беларусь не является членом ВТО, остальные государства являются, но условия их участия в ВТО существенно различаются. Практика развития ЕАЭС показала, что соперничество (конкуренция) в сфере промышленной политики государств-членов приводит к усилению конфликтности международных экономических отношений, конфронтации между государствами, что, в свою очередь, приводит к общим для большинства государств-членов ЕАЭС проблемам снижения доли промышленного производства в ВВП страны и снижения удельного веса в мировой добавленной стоимости обрабатывающей промышленности, отражающие постепенную деиндустриализацию и потерю рыночных позиций на мировом рынке промышленной продукции [3].

Необходимо учитывать, что создание ЕАЭС пока не привело к значительным изменениям в географической структуре экспортных поставок государств-членов (за исключением Армении, которая, как ни парадоксально, не имея границ с остальными участниками ЕАЭС, в последние годы активно увеличивает свой экспорт на этот рынок). Государства-члены ЕАЭС по-прежнему больше ориентированы на торговлю с

¹ Договор о Евразийском экономическом союзе [Электронный ресурс] // Евразийская экономическая комиссия. – Режим доступа: <http://www.eurasiancommission.org/ru/nae/news/Pages/01-01-2015-1.aspx>. – Дата доступа: 29.06.2020

третьими странами, чем на взаимную торговлю (табл. 1). По итогам 2019 г. оборот внешней торговли государств – членов ЕАЭС с третьими странами в 12 раз превысил оборот взаимной торговли внутри ЕАЭС. Доля валовых объемов взаимной торговли государств – членов ЕАЭС колеблется в районе 14 % их общего внешнего товарооборота. Для сравнения, доля взаимного товарооборота стран ЕС составляет 60,8 %, стран АРЕС – 67,4 %, а в НАФТА (до 2019 г.) – 40,03 %, АСЕАН – 24,5 %.

Таблица 1 – Показатели взаимной торговли и внешней торговли государств – членов ЕАЭС с третьими странами

Показатель / год	2014*	2015	2016	2017	2018	2019
Объем внешней торговли товарами стран ЕАЭС, млрд долл. США	868,54	579,49	509,37	634,22	753,84	733,1
Темп роста к предыдущему году, %	93,3	66,7	87,9	124,5	118,9	97,3
Объем взаимной торговли товарами стран ЕАЭС, млрд долл. США	57,45	45,62	42,96	54,71	60,26	61,03
Темп роста к предыдущему году, %	89,0	74,6	94,2	127,4	110,1	101,3
Соотношение темпов роста взаимной торговли товарами стран ЕАЭС и их внешней торговли, %	95,4	111,8	107,2	102,3	92,6	104,1
Удельный вес взаимной торговли товарами в общем объеме внешней торговли товарами стран ЕАЭС, %	11,7	13,6	14,4	14,6	13,7	14,3

Источник: сайт Евразийской экономической комиссии

Невысокий объем внутреннего товарооборота является следствием большей ориентированности экономик ЕАЭС, в частности России и Казахстана, на экспорт природных ресурсов, основные покупатели которых находятся за пределами союза. Основные статьи экспорта стран ЕАЭС: товары топливно-энергетического комплекса, чёрной и цветной металлургии, пшеница, удобрения. Продукция с высокой добавленной стоимостью в основной массе проигрывает в конкурентной борьбе иностранным производителям. Кроме того, зарубежные страны стремятся поддерживать своих производителей и соответственно защищают свои рынки. Существенное падение цен на сырьевые товары и карантинные меры со стороны европейских стран создают благоприятные условия для активизации торгово-экономических отношений и наращивания взаимного товарооборота внутри ЕАЭС.

Ключевым негативным фактором ухудшения торгового сальдо стало присоединение России к ВТО, что повлекло снижение таможенно-тарифной защиты Евразийского экономического союза, сокращение платежеспособного спроса в России ввиду падения валютных поступлений от экспортируемых энергоресурсов, мировые цены на которые упали как раз в течение исследуемого периода, а также политика Правительства РФ, направленная на развитие импортозамещающих производств и их субсидирование государством. Кроме того, чрезвычайно негативным образом на взаимную торговлю влияют ограничения Россельхознадзора, особенность которых такова, что вводятся они очень быстро, а снимаются в течение длительного времени. Причем обоснованность введения ограничения не всегда подтверждается.

Одной из наиболее распространённых причин возникновения барьеров в сфере технического регулирования является невыполнение государствами-членами мероприятий по приведению национальных нормативных правовых актов в соответствие с техническими регламентами Союза, в том числе невыполнение мероприятий по признанию утратившими силу нормативных правовых актов, противоречащих техническим регламентам Союза. В сфере технического регулирования, подтверждения соот-

ветствия, ветеринарно-санитарного и фитосанитарного регулирования присутствуют нормы «спящего характера», которые в любой момент могут быть задействованы для блокирования межгосударственной торговли. В настоящее время Российская Федерация создала национальные информационные системы ветеринарного и фитосанитарного мониторинга. Российская сторона настаивает на присоединении к ним других государств. Для этого принято решение об обязательности предоставления ветеринарных сертификатов на сельскохозяйственные товары в электронной форме, что идет в разрез с нормативной базой Союза.

ЕАЭС имеет высокий потенциал в сфере наращивания экспорта в третьи страны и увеличения доли в мировой торговле. Для этого целесообразно ориентироваться на продажу изделий с высокой добавленной стоимостью и развивать сферу услуг. С этой целью необходима концентрация усилий всех государств – членов Союза на прорывных научно-технических разработках и развитие кооперационного сотрудничества в инновационной сфере [4]. Важным элементом такой стратегии является привлечение инвестиций.

Нарушение цепочек поставок вместе с неопределенностью сроков и условий новых карантинных и продолжающихся санкционных мер может ускорить процесс локализации производств в среднесрочной перспективе. Вместе с тем, ни одна экономика в современном мире не может замыкаться на своем внутреннем рынке какая бы сложная ситуация не была в мировой экономике и в отношениях с партнерами. Для стран ЕАЭС оптимальная локализация – это общие рынки ЕАЭС. Как предложил А. Г. Лукашенко, в рамках ЕАЭС необходимо формировать региональный «пояс безопасности» путем ускорения создания импортозамещающих производств и локализации на территории союза критически важных отраслей.

Расширение и углубление действия института согласования промышленной политики государств-членов ЕАЭС открывает путь к качественному улучшению их сотрудничества, к более полной мобилизации природных и трудовых ресурсов, повышению эффективности научно-технического и производственного потенциалов, трансфера знаний, а также международного разделения труда. Необходимость более широкого использования этой эффективной формы взаимодействия особенно возрастает в современных условиях глобализации и неопределенности международных отношений.

Общность интересов возникает тогда, когда все партнеры получают выгоду от сотрудничества. Конфликт интересов происходит тогда, когда кто-либо из партнеров получает выгоду от сотрудничества, а остальные нет. При этом размер получаемой партнерами выгоды в абсолютных значениях сравнивать некорректно, по причине разницы в масштабах экономик. Сравнивать выгоды необходимо не между собой, а в сравнении с альтернативными вариантами взаимодействия в глобальной экономике по принципу сравнительных преимуществ.

В товарной структуре взаимной торговли государств – членов ЕАЭС в 2019 г. наибольший удельный вес занимали минеральные продукты (25,8 % объема взаимной торговли), из которых 81,7 % на рынок ЕАЭС поставляет Российская Федерация. Существенны поставки машин, оборудования и транспортных средств, которые занимают 19,8 % объема взаимной торговли (59,2 % приходится на Российскую Федерацию и 35,9 % – на Республику Беларусь), продовольственных товаров и сельскохозяйственного сырья – 15,6 % (48,8 % приходится на Республику Беларусь и 38,6 % – на Российскую Федерацию). Доля металлов и изделий из них составила 12,7 % объема взаимной торговли, из которых 64,4 % поставлено Российской Федерацией.

Во взаимной торговле государств – членов ЕАЭС преобладают товары промежуточного назначения (61,8 %). На прочие промежуточные товары приходится 40,0 %, на энергетические товары – 21,8 %. Потребительские товары занимают 25,5 % объема взаимного экспорта, 9,0 % приходится на товары инвестиционного назначения.

В теории игр известная дилемма заключенного предполагает, что рациональные игроки не всегда будут сотрудничать друг с другом, даже если это в их интересах, максимизируют свой собственный выигрыш, не заботясь о выгоде других. Однако исходным условием данной задачи является физическая невозможность для игроков договориться между собой (заключенные изолированы друг от друга). По этой причине, ведя себя по отдельности рационально, вместе участники приходят к нерациональному решению взаимного предательства. Однако в условиях международной интеграции есть все условия для согласованных действий, позволяющих достичь коллективной рациональности действий.

Выводы. Таким образом, с целью развития международной экономической интеграции государств-членов ЕАЭС в условиях глобальных изменений в мировой экономике предлагается комплекс мер, включающий институциональный, организационный и экономический блок мероприятий, направленных на сокращение неопределенности в системе межгосударственного взаимодействия, целенаправленного развития устойчивых взаимосвязей между субъектами интеграционного взаимодействия и на этой основе формирования целостной, внутренне устойчивой структуры промышленности интеграционного объединения на принципах формализованного равноправия и преимущественного удовлетворения национальных интересов.

Институциональный блок предполагает совершенствование существующих интеграционных институтов, включая институты совместного стратегического (долгосрочного) планирования развития промышленного комплекса; институты, регламентирующие порядок распределения выгод и рисков интеграционного взаимодействия в промышленности и связанных с ней сферах деятельности; институты легитимного участия зарубежных стейкхолдеров, транснациональных корпораций, международных финансовых организаций в обсуждении вопросов промышленной политики государств-членов ЕАЭС; институты вовлечения всех заинтересованных сторон к представлению и обсуждению интересов в сфере промышленной политики в установленном порядке, что позволит снизить риски оппортунистического поведения субъектов промышленной политики, повысить уровень доверия между ними. Предложено в качестве базового института разработать и принять договор о промышленной политике в ЕАЭС, определяющий принципы, порядок и механизмы представления интересов и последовательность межгосударственных процедур их согласования, в основу которого будет положен принцип приоритета национальных экономических интересов государств-членов ЕАЭС, что предполагает закрепление обязательного условия, препятствующего использованию государствами-членами в своих промышленных политиках инструментов дискриминационного характера, прямым следствием которых может быть сокращение доходов бюджета, потеря доли рынка, снижение занятости, ухудшение условий приобретения ресурсов государств-членов интеграционного объединения.

Организационный блок развития взаимных интеграционных интересов субъектов промышленной политики, суть которого в систематизации целенаправленного участия институциональных организаций, включает деятельность по реализации взаимного интереса субъектов, чьи интересы согласуются; стимулированию взаимного интереса субъектов, чьи интересы не согласуются, но и не противоречат друг другу; минимизации негативных интеграционных эффектов для субъектов, чьи интересы противоречат друг другу, что позволит организовывать и координировать интересы стейкхолдеров, снизить трансакционные издержки и риски дезинтеграции.

Экономический блок формирования и координации общих интересов субъектов хозяйствования, суть которого в адресном применении пакетов инструментов промышленной политики административного, экономического и информационного характера, включает: государственно-административные инструменты (разработка общей программы социально-экономического развития ЕАЭС; разработка стратегии совместного развития

смежных отраслей государств-членов ЕАЭС, формирование государственного заказа, создание совместных госкорпораций или госкомпаний в стратегически важных отраслях, предоставление поддержки приоритетным инвестиционным проектам, проведение политики импортозамещения в пределах ЕАЭС; снижение налоговой нагрузки на системообразующие промышленные предприятия; адаптация экономической и политической стратегии государств-членов к меняющимся условиям, развитие общей системы патентно-правовой защиты); рыночные инструменты (стимулирование конкуренции, стимулирование государством спроса на промышленные товары отечественного производства; формирование единого рынка, развитие транспортно-логистических и информационно-коммуникационных систем, рассчитанных на евразийский рынок; расширение доступа промышленных предприятий к зарубежным финансовым ресурсам в ЕАЭС; стимулирование внутреннего спроса на промышленную продукцию); информационно-коммуникационные инструменты (формирование экспертных рабочих групп при подготовке законопроектов с привлечением основных групп интересов; создание международных бизнес-центров, союзов предпринимателей, групп активного лоббирования интересов, единой цифровой платформы трансфера технологий и бизнес-информации, центров логистической поддержки, формирование единого медийного и рекламно-информационного пространства).

В сложных международных условиях, в которых оказались сейчас все страны без исключения, надо максимально использовать преимущества белорусской социально-экономической модели, отличающейся развитой системой государственной поддержки отечественных предприятий, ориентированной на самообеспечение страны стратегически важными товарами и продовольствием, сохранение занятости, социальные гарантии населению.

Список использованных источников

1. Солодовников, С. Ю. Экономика рисков / С. Ю. Солодовников // Экономическая наука сегодня : сб. науч. ст. / БНТУ, Минск. – 2018. – Вып. 8. – С. 16–55.
2. Солодовников, С. Ю. Евразийская экономическая интеграция / С. Ю. Солодовников, Ю. В. Мелешко // Весці Нац. Акад. нав. Беларусі. Сер. гум. навук. – 2016. – № 3. – С. 121–125.
3. Гурский, В. Л. Организационно-экономический механизм согласования промышленной политики государств – членов ЕАЭС / В. Л. Гурский. – Минск : Беларуская навука, 2019. – 321 с.
4. Горизонтальная культура социальных взаимодействий – потенциал развития экономики и общества в XXI веке / С. Ю. Солодовников [и др.]. – Минск: БНТУ, 2018. – 325 с.

Статья поступила в редакцию 8 июля 2020 года

PROSPECTS FOR THE DEVELOPMENT OF THE INTERNATIONAL ECONOMIC INTEGRATION OF THE EAEU MEMBER COUNTRIES IN THE CONTEXT OF GLOBAL CHANGES IN THE WORLD ECONOMY

V. L. Hursky

PhD in Economics, Associate Professor,
Director of the SSI «Institute of Economics
of the National Academy of Sciences of Belarus»
Minsk, Republic of Belarus

The article contains a phenomenological analysis of the institute of harmonization of the industrial policies of EAUE member countries. This institute implies voluntary interstate

coordination of partnership between EAEU member countries in the sphere of industrial policies, which aims to full using of the advantages of international division and cooperation of labor in order to reduce uncertainty in the system of international interaction. Also, such institute can be considered as a mechanism for a combination of the interests of economic entities from different countries related to industrial production. It is an alternative to the interstate competition for better business conditions for their economic entities. The harmonization of the industrial policies of EAEU member countries shouldn't consider as an instrument of state pressure on each other. On the contrary, this harmonization should become a way of the industrial cooperation of economic entities.

Keywords: *harmonization of industrial policy; international integration; EAEU; internationalization of business activity, harmonization of interests.*

References

1. Solodovnikov, S. Yu. (2018) *Ekonomika riskov [Risk economy]. Ekonomicheskaya nauka segodnya.* (8), 16–55. (In Russian).
2. Solodovnikov, S. Yu. Meleshko, Yu. V. (2016) *Evraziiskaya ekonomicheskaya integratsiya [Eurasian economical integration]. Vestsi Nats. Akad. nav. Belarusi. Ser. gum. navuk.* (3), 121–125. (In Russian).
3. Gurskii, V. L. (2019) *Organizatsionno-ekonomicheskii mekhanizm soglasovaniya promyshlennoi politiki gosudarstv – chlenov EAES [Organizational and economic mechanism for coordinati.ng the industrial policy of the EAEU member states].* Minsk, Belaruskaya navuka publ. (In Russian).
- 4 Solodovnikov, S. Yu. [ed]. (2018) *Gorizontal'naya kul'tura sotsial'nykh vzaimodeistvii – potentsial razvitiya ekonomiki i obshchestva v XXI veke [Horizontal culture of social interactions: potencial of economy and society development in XXI centure],* Minsk, BNTU publ. (In Russian).

УДК 338.24.01:330.341.1

JEL L52

ПРОМЫШЛЕННАЯ ПОЛИТИКА КИТАЯ КАК ГЛАВНЫЙ ФАКТОР ЕГО СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ**В. Ф. Байнев**

baynev@bsu.by

доктор экономических наук, профессор
заведующий кафедрой инноватики и предпринимательской деятельности
Белорусский государственный университет,
г. Минск, Республика Беларусь

Чжан Бинь

munckz222@126.com

соискатель кафедры инноватики и предпринимательской деятельности,
Белорусский государственный университет
г. Минск, Республика Беларусь

Статья посвящена комплексному анализу китайской промышленной политики, которая на протяжении многих десятилетий является главным стратегическим приоритетом Китая. В контексте прогресса его индустриально-промышленного комплекса выделены и охарактеризованы этапы развития китайской экономики. Исследована активная роль государства и соответствующего организационно-экономического механизма в осуществлении новой (цифровой) индустриализации китайской экономики.

Ключевые слова: промышленность, индустриально-промышленный комплекс, индустриализация, новая (цифровая) индустриализация, организационно-экономический механизм развития индустриально-промышленного комплекса, Китай.

Цитирование: Байнев, В. Ф. Промышленная политика Китая как главный фактор его социально-экономического развития / В. Ф. Байнев, Бинь Чжан // Экономическая наука сегодня : сб. науч. ст. / БНТУ. – Минск, 2020. – Вып. 12. – С. 100–114.

Введение. История дает нам немало примеров быстрого социально-экономического прогресса государств, когда они быстро и во многом вопреки прогнозам и ожиданиям быстро выдвигались на ведущие позиции в мире. Типичным примером такого взлета является, например, Советский Союз, который в XX веке, благодаря советской индустриализации и обусловленной ею победе в Великой отечественной войне 1941–1945 гг., превратился из преимущественно аграрной страны, которую именовали не иначе как «лапотной Россией», во вторую в мире экономику, десятилетиями задававшую темп мировому научно-техническому прогрессу. В наши дни, после крушения советской империи, место сверхдержавы, оспаривающей научно-техническое и технологическое первенство у западных стран во главе с самими США, уверенно занял современный Китай, который в течение нескольких десятилетий также совершил головокружительный взлет от архаичного аграрно-доиндустриального уклада до технологической модели экономики.

Эти и многие другие примеры быстрого социально-экономического прогресса свидетельствуют, что все они неизменно основаны на использовании передовых достижений научно-технического и технологического прогресса, характерных для той или иной эпохи. Например, могущество древней Римской империи или самой большой за всю историю земной цивилизации Британской империи, под контролем которой

находилось до 22 % земной суши на всех пяти обитаемых континентах, было всецело основано на технико-технологическом и промышленном превосходстве над их врагами и конкурентами. К сожалению, в прежние времена это выражалось, главным образом, в более совершенном оружии, с помощью которого происходил захват, подчинение и колонизация менее развитых государств и народов. Быстрый подъем современного Китая также связан со стремительным научно-техническим и технологическим прогрессом и обусловленным им развитием индустриально-промышленного комплекса, благодаря чему Поднебесная мирным путем, пожалуй, впервые в истории человечества выигрывая сражения исключительно на мировых рынках, выдвинулась на лидирующие позиции в мире. Все это свидетельствует об исключительной значимости опережающего развития индустриально-промышленного комплекса как главного драйвера социально-экономического прогресса.

В связи с этим нельзя не согласиться с авторитетным мнением авторов коллективной монографии, изданной под научной редакцией С. Ю. Солодовникова, возглавляющего белорусскую научную школу в области исследования модернизации экономики, о том, что сегодня следует вести речь о становлении *«экономики сверхиндустриального типа – экономики, основанной на сильном высокотехнологичном индустриальном секторе. Стратегия опережающего развития национального промышленного комплекса, реализуемая посредством перманентной модернизации и наращивания человеческого и социального капиталов, вкупе с укреплением социальной составляющей внутренней экономической политики, неизбежно повышают производственный эффект отечественной экономики»* [1, с. 5]. Именно поэтому в странах бывшего СССР, которые после его разрушения подпали под идеологический диктат США и других западных стран, желающих окончательного устранения своего самого опасного конкурента, термин «промышленная политика» оказался под негласным идеологическим табу.

Однако после того как в 2011 г. на Всемирном экономическом форуме в Давосе было во всеулышание возведено о свершении в наиболее развитых странах мира «четвертой промышленной революции» в рамках стратегии Industry 4.0, указанное табу было снято. В частности, системный анализ долгосрочных трендов мировой экономики за 1955–2005 гг., предпринятый голландским ученым А. Сзирмаем [2], позволил ему сделать вывод о том, что в развивающихся странах главным драйвером экономического роста является именно индустриально-промышленный комплекс. При этом вывод из него ресурсов в сферу услуг, как к тому лукаво призывают лидеры мировой экономики, навязывая периферийному миру концепцию постиндустриальной экономики и положения Вашингтонского консенсуса [3;4;5], является действенным тормозом социально-экономического развития. В результате негласный идеологический барьер при использовании терминов «индустриализация» и «промышленная политика» был снижен, что послужило основанием для появления на постсоветском пространстве, включая Республику Беларусь, множества научных публикаций и диссертаций, посвященных тем или иным аспектам промышленной политики [2, 6–16].

В связи с этим, думается, что детальное изучение развития промышленной сферы Китая, позволившего ему занять достойное место в мировой таблице о рангах, представляет как теоретический, так и прикладной интерес для стран бывшего СССР, включая Республику Беларусь.

Результаты и их обсуждение. Анализ прогресса земной цивилизации доказывает, что на протяжении вот уже нескольких веков подряд она во многом связана с развитием индустриально-промышленного комплекса. Об этом однозначно свидетельствует, например, тот факт при выделении основных этапов ее эволюции в наиболее известных системах периодизации используется термин «индустриальный». В частности, в конце прошлого века получила широкое распространение и большую популяр-

ность концепция постиндустриального общества, автором которой является американский ученый Д. Белл (1919–2011 гг.) [17]. Согласно данной концепции, история земной цивилизации и, соответственно, ее хозяйственной системы включает три основных этапа: 1) *доиндустриальное общество*; 2) *индустриальное общество*; 3) *постиндустриальное общество* и, соответственно, *постиндустриальная экономика*. Еще одна широко распространенная в технологически развитых западных странах (США, Великобритания, страны Европейского союза (ЕС) и др.) система периодизации эволюции земной цивилизации предложена современным немецким ученым К. Швабом, который предложил выделять этапы первой-четвертой индустриальных революций [18]. Причем на страницах журнала мы уже исследовали не только технико-технологические, но и политико-экономические особенности выделенных К. Швабом этапов [19].

Что касается нового Китая, то руководство страны извлекло урок из опыта потерпевшего крах СССР, а потому строго придерживается так называемой «красной линии» – системы стратегических приоритетов, целей и методов их достижения, соответствующих исключительно национальным интересам китайского народа. При этом анализ программно-плановых документов, определявших и определяющих развитие Поднебесной на протяжении тринадцати пятилеток подряд, показывает, что главной магистралью указанной «красной линии» является *ускоренное развитие индустриально-промышленного комплекса китайской экономики – ее индустриализация в рамках активной промышленной политики* [20]. При этом под *индустриализацией* понимается *масштабное оснащение современной техникой всех сфер и секторов национальной экономики, включая сам индустриально-промышленный комплекс*. Специфика китайской индустриализации – если во многих других странах она реализуется преимущественно на базе использования современной техники зарубежного производства, то в Китае основной упор делается на производство такой техники отечественным индустриально-промышленным комплексом.

Предпринятое нами исследование этапов реализации промышленной политики Китая (таблица 1) показало, что их осуществление неизменно связано со специальными мерами научно-технической, кредитно-денежной, бюджетно-налоговой, инвестиционной политики, нацеленными на создание благоприятных условий для проведения индустриализации (таблица 2) [21].

Так, первый этап китайской промышленной политики, который был связан с так называемой *первой индустриализацией*, осуществлен в Китае в 1953–1965 гг. в рамках первой-второй пятилеток. В этот период опережающими темпами рос удельный вес промышленного производства в ВВП (в 1,6 раза), прежде всего, в сфере обрабатывающей промышленности (в 1,75 раза) на фоне снижения удельного веса сельскохозяйственного производства (в 1,3 раза) и сферы услуг (в 1,1 раза). При этом удельный вес государственных расходов в китайском ВВП оставался практически неизменным, а указанные изменения в промышленном комплексе были осуществлены за счет масштабного перенаправления в него ресурсов из сельскохозяйственного сектора и сферы услуг.

После данного этапа в Китае настал обусловленный внутренними политическими процессами *период экстенсивного промышленного роста* в рамках третьей-пятой пятилеток 1966–1980 гг. В это время китайская промышленность демонстрировала лишь количественный рост, что заставило вести речь об «инновационной паузе» в развитии китайской экономики и предпринять усилия по ее модернизации.

Таблица 1 – Этапы эволюции национальной экономики современного Китая и их основные характеристики

Этап индустриализации	Первая индустриализация	Период экстенсивного промышленного роста	Технологическая модернизация промышленности	Вторая индустриализация	Новая (цифровая) индустриализация
Временные рамки, годы	1953 – 1965	1966 – 1980	1981 – 1995	1996 – 2010	2011 – 2018
Политический период	I-II пят-кд	III-V пят-кд	VI-VIII пят-кд	IX-XI пят-кд	XII-XIII пят-кд
Экономические показатели (результаты) функционирования национальной экономики					
ВВП, млрд. долл.	33,5	70,5	290,4	864,2	6087,4
1. Объем промышленного производства, млрд. долл.	7,8	29,1	147,0	407,1	2830,6
% от ВВП	23,1	37,5	51,7	47,1	46,5
в том числе:					
- обрабатывающая промышленность, млрд. долл.	6,6	24,5	133,7	355,4	2439,1
% от объема промышленного производства	85,3	92,6	89,0	87,3	86,1
% от ВВП	19,8	34,8	46,0	41,1	40,0
- добывающая промышленность, млрд. долл.	1,1	1,3	13,6	51,7	391,5
% от объема промышленного производства	14,6	4,9	9	12,7	13,8
% от ВВП	3,4	1,8	4,7	6,0	6,4
- высокотехнологичное промышленное производство, млрд. долл.	-	-	-	49,1	1103,5
% от ВВП	-	-	-	6,7	18,1
% от объема промышленного производства	-	-	-	14,2	39,0
% в объеме производства обрабатывающей промышленности	-	-	-	16,4	45,2
2. Сельскохозяйственное производство, млрд. долл.	15,4	24,4	81,3	167,0	693,2
% от ВВП	45,9	34,6	28,0	19,3	9,2
3. Услуги, млрд. долл.	10,4	19,6	58,9	290,1	2689,2
% ВВП	30,9	27,8	20,3	33,6	44,3
					7553,2
					13 599,7
					3514,5
					46,5
					3020,8
					85,9
					39,9
					493,7
					14,0
					6,5
					1368,9
					18,1
					21,7
					38,9
					45,3
					64
					977,8
					7,2
					3345,5
					44,3
					7093,2
					52,1

Источник: составлено Чжан Бинем на основе данных Национального бюро статистики КНР

Таблица 2 – Макроэкономические условия осуществления индустриализации Китая

Этап индустриализации	Первая индустриализация		Период экстенсивного промышленного роста		Технологическая модернизация промышленности		Вторая индустриализация		Новая (цифровая) индустриализация	
	1953	1965	1966	1980	1981	1995	1996	2010	2011	2018
Временные рамки, годы	1953	1965	1966	1980	1981	1995	1996	2010	2011	2018
Политический период	I-II пятилетки		III-V пятилетки		VI-VIII пятилетки		IX-XI пятилетки		XII-XIII пятилетки	
Макроэкономические условия развития национальной экономики										
Коэффициент монетизации экономики, %	-	-	-	-	-	0,6	0,7	1,1	1,1	1,4
Государственные бюджетные расходы, млрд. долл.	8,9	18,7	21,8	81,9	66,9	81,7	95,5	1327,5	1691,1	3337,0
% от ВВП	26,7	26,5	28,4	26,8	23,1	11,1	11,1	21,8	22,4	24,5
Ставка рефинансирования, %	-	-	-	5,0	5,0	12,1	10,1	5,8	6,6	4,3
Стоимость кредитных ресурсов: для государственных предприятий, %	-	-	-	6,6	6,6	13,8	11,7	7,4	7,8	5,9
для частных предприятий, %	-	-	-	8,1	8,1	15,1	13,2	8,9	9,2	7,3
Иностранные инвестиции, млрд долл.	-	-	-	-	0	37,5	41,7	105,7	116,0	121,2
Средняя годовая заработная плата, долл./чел.	-	-	-	-	-	658,7	747,3	5397,2	6470,4	12 449,1
Количество национальных индустриальных парков, ед.	-	-	-	-	-	27	35	90	90	552
Государственные программы: «Овладение научно-техническими вершинами»										
«Искра»										+
«863»										+
«Факел»										+
«973»										+
«Национальные ключевые программы исследований и разработок Китая» («НКР»)										+
«Национальный план науки и техники» («План поддержки»)										+

Источник: составлено Чжан Бинем на основе данных Национального бюро статистики КНР

Этап *технологической модернизации промышленности* стал лейтмотивом планов шестой-восьмой пятилеток, успешно реализованных в Китае в 1981–1995 гг. на основе так называемого «инвестиционного маневра». Его суть сводилась к тому, что вместо государственных инвестиций, которые могли лишь количественно нарастить промышленное производство на базе традиционных укладов, была сделана ставка на иностранные инвестиции, приносящие в страну (прежде всего, в индустриальные парки с преференциальным режимом) современные технологии. Так, в рамках указанного маневра было реализовано существенное (более чем в 2 раза) сокращение удельного веса государственных расходов в ВВП и резко повышена стоимость кредитных ресурсов для государственных и частных предприятий (см. таблицу 2). Все это вынудило китайский бизнес переориентироваться на поиск зарубежных инвестиций, для привлечения которых в стране были созданы весьма благоприятные условия. Специфика данного этапа – масштабное заимствование, адаптация и совершенствование передовых западных технологий на основе собственных НИОКР в рамках ряда специальных научных государственных программ: «Овладение научно-техническими вершинами», «Искра», «863», «Факел» и др.

Грамотное совершенствование технологического задела, умело заимствованного у западных компаний, и его использование для количественного и качественного роста индустриально-промышленного комплекса стало характерной чертой *второй индустриализации* в рамках осуществления девятой-одиннадцатой китайских пятилеток 1996–2010 гг. В этот период в Китае появилось и стало быстро расти собственное высокотехнологичное промышленное производство, удельный вес которого в ВВП к концу рассматриваемого периода превысил 18 %. Еще одной характерной особенностью данного этапа стало существенное (почти в 1,7 раза) увеличение удельного веса в ВВП сферы услуг, в том числе и прежде всего высокотехнологичных информационных и телекоммуникационных, основанных на использовании отечественной микроэлектронной техники.

Согласно планам двенадцатой-тринадцатой пятилеток Китай с 2011 г. вошел в этап *новой (цифровой) индустриализации*. Ее главная цель – оснащение всех сфер жизнедеятельности страны и мировой экономики цифровой электронной техникой и программным обеспечением китайского производства. В настоящее в Поднебесной продолжается нацеленная на осуществление данного этапа стратегия развития индустриальных парков и осуществления масштабных государственных научных программ «973», «Национальные ключевые программы исследований и разработок Китая» («НКР»), «Национальный план науки и техники» («План поддержки»), «Сделано в Китае – 2025» и других. Государство мерами стимулирующей денежно-кредитной и бюджетно-налоговой политики предпринимает весьма энергичные усилия для создания китайским промышленным предприятиям исключительно благоприятных макроэкономических условий. Таким образом, индустриализация на новом, современном ее этапе, как и прежде, является самым главным приоритетом развития Поднебесной.

Отметим, что в процессе перманентной индустриализации, начавшейся в 1953 г. и длящейся до сих пор, ВВП Китая вырос более чем в 400 раз, а объем промышленного производства увеличился более чем в 700 раз. Благодаря столь быстрому промышленному прогрессу, эта некогда региональная держава с отсталым аграрно-хозяйственным укладом превратилась в одного из лидеров мировой экономики, ныне уверенно оспаривающего экономическое и технологическое первенство у самих США. Как следствие, существенно вырос и уровень благосостояния китайского населения, средняя зарплата которого за это время увеличилась почти в 20 раз.

Разумеется, успешная реализация промышленной политики и на ее основе осуществление ускоренной индустриализации страны невозможны без соответствующей системы управления развитием индустриально-промышленного комплекса Китая,

включающей в себя правовые, финансовые, исследовательские, производственные и т. д. компоненты. Применительно к современному этапу развития страны речь идет об организационно-экономическом механизме развития индустриально-промышленного комплекса Китая, функционирующем на четырех уровнях: 1) конкретных субъектов хозяйствования (на микроуровне); 2) провинций (на мезоуровне); 3) национальной экономики в целом (на макроуровне); 4) межгосударственного взаимодействия (на мегауровне).

Главной целью функционирования организационно-экономического механизма развития индустриально-промышленного комплекса Китая является массовое производство: а) современных предметов потребления промышленного происхождения; б) прогрессивных средств производства, изготавливаемых как для нужд самого индустриально-промышленного комплекса, так и для других секторов национальной экономики. Прогресс китайской экономики в целом достигается масштабной передачей на микроуровень – конкретным китайским государственным и частным (промышленным и непромышленным) организациям – новых технологий и, соответственно, технических средств их реализации, изготовленных отечественной промышленной индустрией либо приобретенных за рубежом (см. рисунок 1).

Развитие индустриально-промышленного комплекса Китая, равно как и всей национальной экономики, осуществляется в соответствии с общенациональными пятилетними планами, которые утверждаются высшим политическим органом – Всекитайским собранием народных представителей (ВСНП) и передаются для выполнения высшему исполнительному органу – Государственному совету КНР. Официальным заказчиком пятилетних планов и координатором в процессе их подготовки выступает Государственный комитет по развитию и реформе (ГКРР), который является преемником созданного еще в 1952 г. Государственного планового комитета. Не смотря на его переименование в 1998 г., данный комитет де-факто продолжает выполнять все основные функции Госплана как при подготовке общенациональных пятилетних планов, так и при разработке нескольких сотен конкретных региональных и отраслевых планов.

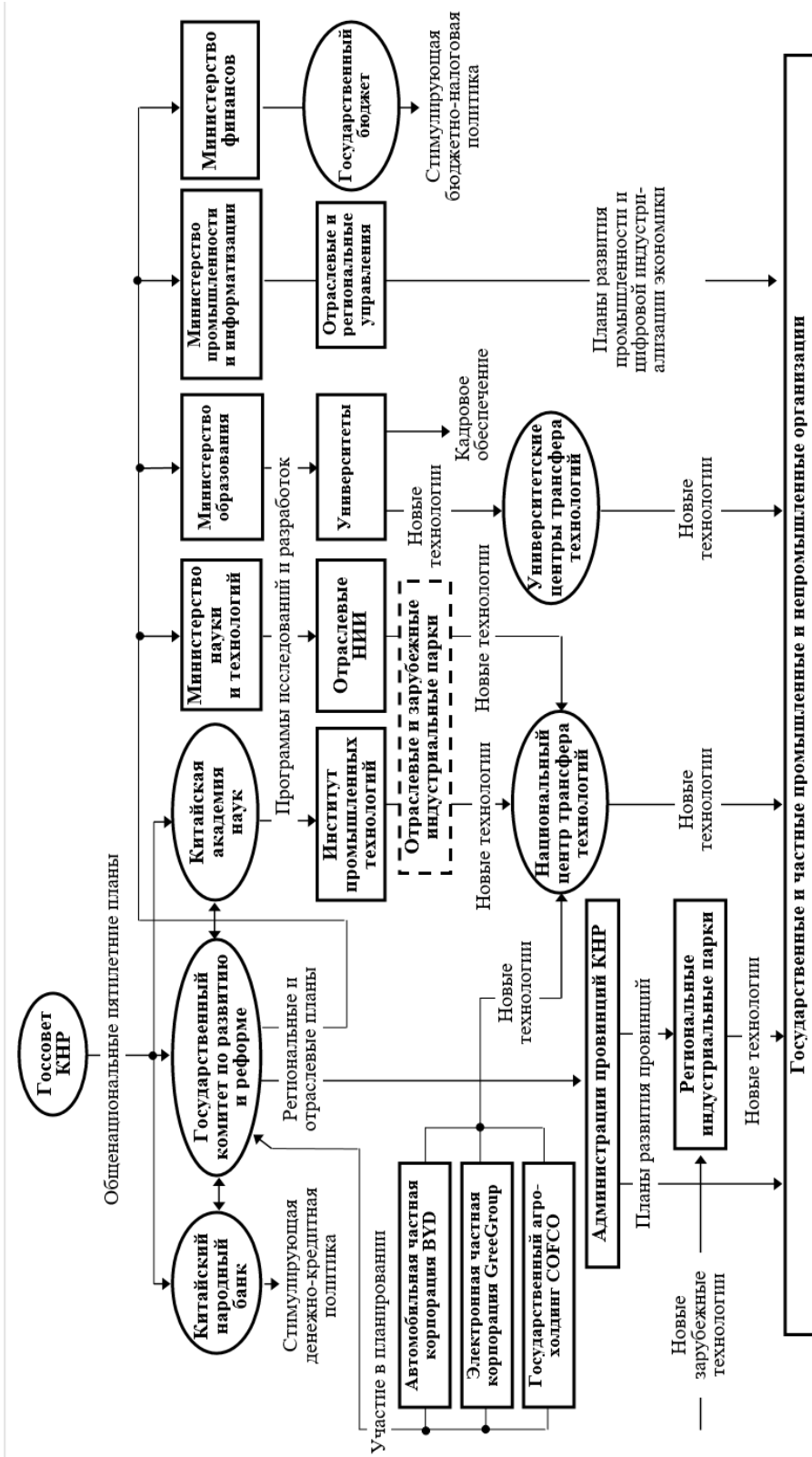


Рисунок 1 – Организационно-экономический механизм развития индустриально-промышленного комплекса Китая
 Источник: собственная разработка Чжан Биня.

Например, в процессе разработки нынешнего тринадцатого общенационального пятилетнего плана были использованы: доступные данные об итогах выполнения заданий предыдущей пятилетки; результаты более 80 исследований, выполненных китайскими правительственными и неправительственными организациями, частными корпорациями Alibaba, Fosun, Hang Seng Bank, а также тремя иностранными организациями – Азиатским банком развития, Глобальным институтом McKinsey и ОЭСР (Организацией по экономическому сотрудничеству и развитию); рекомендации Комитета экспертов при ГКРР, включающего в себя 55 специалистов в разных сферах социально-экономического развития (промышленность, финансы, налоги, наука, образование и т. д.), а также руководителей четырех крупнейших китайских государственных и частных корпораций, в том числе Банк Китая, BYD (частная автомобилестроительная корпорация), SOFCO (государственный агрохолдинг) и GreeGroup (частная микроэлектронная корпорация). Курирует весь процесс подготовки пятилетнего плана Ведущая малая группа по вопросам экономики и финансов Коммунистической партии Китая (ВМГВЭФ), которая включает в себя высших партийных функционеров и министров. Именно здесь определяются концептуальные основы и стратегические приоритеты каждого очередного пятилетнего плана. Например, на тринадцатую пятилетку в качестве стратегического приоритета было определено *построение развитого среднезажиточного общества на основе скоординированного прогресса всех сфер экономики и социума КНР за счет использования в них достижений науки и техники*. Таким образом, развитие индустриально-промышленного комплекса, производящего и поставляющего во все сферы жизнедеятельности современного общества прогрессивные технические средства, выступает одним из главных драйверов реализации указанного приоритета.

После утверждения общенационального пятилетнего плана ВСНП наступает черед следующего цикла планирования, когда ГКРР при участии Народного Банка Китая и Китайской академии наук, а также глав профильных министерств разрабатывается система региональных и отраслевых планов, а также программ исследований и разработок в увязке с финансовыми аспектами их реализации. Общей концептуальной основой всех этих планов в 13-й пятилетке является научно-техническое и технологическое развитие всех сфер и секторов экономики и социума КНР на базе, прежде всего, цифровых технологий (цифровая индустриализация). Таким образом, в основе подавляющего большинства принимаемых в Китай планов лежит технико-технологический прогресс индустриально-промышленного комплекса, от результатов функционирования которого зависит развитие прочих секторов национальной экономики.

Инновационное развитие индустриально-промышленного комплекса и других секторов экономики КНР достигается за счет передачи им новых технологий:

а) через Национальный центр трансфера технологий (г. Пекин), разработанных:

– в рамках государственных программ исследований и разработок Китайской академией наук, в состав которой входят 104 профильных научно-исследовательских института (НИИ), в том числе Институт промышленных технологий. В частности, на 13-ю пятилетку запланировано выполнение девяти научно-исследовательских проектов, ориентированных на научно-технический прогресс в различных отраслях народного хозяйства: «Научно-технические инновации 2030», «Сделано в Китае 2025», «Развитие стратегически важных новых отраслей» и др. В процессе их осуществления будут разработаны 75 новых технологий, для которых индустриально-промышленным комплексом должны быть произведены технические средства их практической реализации. Таким образом, в 13-й пятилетке вклад исследований и разработок в рост национальной экономики Китая за счет технико-технологического фактора приращения производительности труда планируется на уровне 60 %;

– в рамках государственных и отраслевых программ исследований и разработок в ведомстве Министерства науки и технологий КНР, в подчинении которого находится более 3,5 тыс. отраслевых НИИ. Указанные институты ведут скоординированные исследования по множеству направлений, определяющих современный научно-технический и технологический прогресс (химия, металлургия, электроника, новые материалы, энергетика и др.), в их увязке опять-таки с производством промышленной индустрией необходимого технологического оборудования;

– в процессе осуществления корпоративных исследований и разработок государственными и частными корпорациями, участвовавшими в разработке пятилетних планов, включая частную автомобилестроительную корпорацию *BYD*, государственный агрохолдинг *COFCO* и частную микроэлектронную корпорацию *GreeGroup*;

б) через университетские центры трансфера технологий, разработанных в научно-образовательных центрах при китайских университетах. По данным за 2018 г. исследованиями и разработками, а также передачей их результатов через центры трансфера технологий в Китае занимались более 254 государственных университетов;

в) через региональные индустриальные парки (в том числе локализованные в свободных экономических зонах), которые представляют собой территории с особыми правовыми и экономическими условиями, благоприятными для привлечения в страну передовых зарубежных технологий. Одна из не афишируемых задач китайских индустриальных парков – заимствование и адаптация этих технологий с целью их последующего использования в отечественной экономике. В частности, 2019 г. в провинциях Китая и крупных городах насчитывалось 387 государственных индустриальных парков, деятельность которых оказала существенное позитивное влияние на научно-техническое и социально-экономическое развитие регионов и страны в целом.

На основе статистических данных развития китайских провинций Пекин, Тяньцзинь, Хэбэй, Шаньси, Внутренняя Монголия, Ляонин, Цзилинь, Хэйлунцзян, Шанхай, Цзянсу и функционирующих в них индустриальных парков за 1990–2017 гг. нами была построена две регрессионные экономико-математические модели, доказывающие значительное воздействие индустриальных парков на промышленное и инновационное развитие регионов (провинций), в том числе:

1) регрессионная модель, описывающая зависимость суммарного объема промышленного производства в регионе от объема производства в индустриальных парках и инвестиций в их развитие:

$$TIP = 17,54 + 0,53 \cdot VPIP + 5,91 \cdot II, \quad (1)$$

где *TIP* – суммарный объем промышленного производства в регионе, млрд долл. США;

VPIP – объем производства в индустриальных парках региона, млрд долл. США;

II – объем инвестиций в развитие индустриальных парков региона, млрд долл. США;

2) регрессионная модель, описывающая зависимость суммарного объема промышленного производства высокотехнологичной и средне высокотехнологичной продукции в регионе от объема производства в индустриальных парках и инвестиций в их развитие:

$$TVMIP = 3,11 + 0,87 \cdot VPIP + 2,56 \cdot II, \quad (2)$$

где *TVMIP* – суммарный объем промышленного производства в регионе, млрд долл. США.

Использование данных моделей применительно к Республике Беларусь, сопоставимой по ряду своих характеристик с китайскими провинциями, позволили оценить воздействие Китайско-Белорусского индустриального парка «Великий камень» на белорусскую экономику. Так, согласно разработанным нами экономико-математическим моделям Китайско-Белорусский индустриальный парк «Великий камень» к 2025 г.

создаст в нашей стране условия для прироста общего объема промышленного производства более чем 7 %, в том числе высокотехнологичного и средне высокотехнологичного на 12 %.

Следует пояснить, что данный индустриальный парк представляет существенный интерес для китайской стороны, которая сегодня испытывает санкции со стороны США и других западных стран, в результате чего привлечение передовых зарубежных технологий в китайские индустриальные парки сильно ограничено. В связи с этим в качестве одной из мер совершенствования рассматриваемого организационно-экономического механизма на национальном и межгосударственном уровнях следует предложить введение в его состав института отраслевых и зарубежных индустриальных парков (см. рисунок 1), которые отчасти компенсируют указанное ограничение.

Важные факторы эффективного функционирования организационно-экономического механизма управления индустриально-промышленным комплексом Китая – стимулирующая денежно-кредитная и бюджетно-налоговая политики, починенные целям выполнения общенационального, региональных и отраслевых планов и, прежде всего, новой (цифровой) индустриализации народного хозяйства страны. В самом общем виде указанная стимулирующая функция денежно-кредитной и бюджетно-налоговой политики заключается в том, чтобы принудительно направить финансовые потоки в сферу промышленного производства, поскольку в условиях либеральной экономики они устремляются в те сферы, где скорость обращения капитала выше: в торгово-посреднический сектор и сферу услуг [20, 21]. Поскольку промышленная политика Китая, организационно-экономический механизм и стимулирующие меры развития китайского индустриально-промышленного комплекса Китая на практике доказали их эффективность, изучение и использование соответствующего китайского опыта представляет несомненный интерес для Республики Беларусь.

Выводы. Во-первых, развитие индустриально-промышленного комплекса в рамках активной промышленной политики – главный национальный стратегический приоритет Китая на протяжении, как минимум, тринадцати пятилетних циклов его развития, включая нынешнюю 13-ю пятилетку. Миссия китайской промышленной политики – удовлетворение потребности населения в прогрессивных предметах потребления промышленного происхождения, а также осуществление индустриализации как процесса опережающего развития индустриально-промышленного страны, продуцирующего как промышленную продукцию, так и прогрессивные средства их производства.

Во-вторых, индустриализация – главная стратегическая магистраль развития всех без исключения цивилизованных стран, поскольку уровень массово используемых средств производства определяют место любой страны в иерархии технологически развитых держав. На это указывает, например, тот факт, что в наиболее развитых странах мира при классификации этапов эволюции земной цивилизации неизменно используется термин «индустриальный» (доиндустриальное, индустриальное, постиндустриальное общество; первая-четвертая индустриальная революции). Не смотря на то, что в Китае применяется специфическая система периодизации эволюции национальной экономики, эта система она также основана на выделении этапов развития индустриально-промышленного комплекса: первая индустриализация (первая-вторая пятилетки 1953–1965 гг.), период экстенсивного промышленного роста (третья-пятая пятилетки 1966–1980 гг.); технологическая модернизация промышленности (шестая-восьмая пятилетки 1981–1995 гг.); вторая индустриализация (девятая-одиннадцатая пятилетки 1996–2010 гг.); новая (цифровая) индустриализация (тринадцатая пятилетка с 2011 г.).

В-третьих, для успешного осуществления индустриализации страны и реализации промышленной политики в Китае создан и успешно функционирует четырехуровневый (микро-, мезо-, макро- и мегауровни) организационно-экономический механизм развития индустриально-промышленного комплекса Китая, основная цель которого –

передача китайским (промышленным и непромышленным) организациям новых технологий и технических средств их реализации преимущественно отечественного производства. Данный организационно-экономический механизм представляет собой сложную многокомпонентную социально-экономическую систему, функционирование которой определяется системой пятилетних планов, позволяющих: а) привлекать в страну, заимствовать и адаптировать передовые зарубежные технологии; б) осуществлять отечественные исследования и разработки и на их основе создавать собственные прогрессивные технологии и технические средства их осуществления; в) осуществлять цифровую трансформацию национальной экономики на базе цифровой вычислительной и коммуникационной техники отечественного производства.

В-четвертых, одна из ключевых задач государства при осуществлении промышленной политики и новой (цифровой) индустриализации Китая – создание предельно благоприятных макроэкономических условий для инновационного развития индустриально-промышленного комплекса мерами стимулирующей денежно-кредитной, бюджетно-налоговой, научно-образовательной политик, которые должны быть безусловно подчинены реализации данного стратегического приоритета.

В-пятых, по примеру Китая и других технологически развитых стран Республике Беларусь также рекомендуется вместо абстрактной цифровизации экономики ее новую цифровую индустриализацию в рамках активной промышленной политики обозначить в качестве главного стратегического приоритета. Осуществлению данного приоритета следует подчинить белорусскую научно-образовательную, бюджетно-финансовую и, прежде всего, денежно-кредитную политику, которая в данное время не способствует созданию благоприятных для инновационного развития промышленности макроэкономических условий.

Список использованных источников

1. Солодовников, С. Ю. Модернизация белорусской экономики и экономика рисков: актуальные проблемы и перспективы / С. Ю. Солодовников, Т. В. Сергиевич, Ю. В. Мелешко. – Минск: БНТУ, 2019. – 491 с.
2. Szirmai, A. Industrialisation as an engine of growth in developing countries, 1950–2005 A. Szirmai // *Structural Change and Economic Dynamics*. – 2012. – Vol. 23. – PP. 406–420.
3. Williamson, J. Democracy and the “Washington Consensus” / J. Williamson // *World Development*. – 1993. – Vol. 21. – № 8. – P. 1329–1336.
4. Williamson, J. Our Agenda and the Washington Consensus / J. Williamson // *After the Washington Consensus: Restarting Growth and Reform in Latin America* / Ed. by P.P. Kuczynski, J. Williamson. – Washington, DC: Institute for International Studies, 2003. – P. 327–329.
5. Williamson, J. The Washington Consensus Revisited / J. Williamson // *Economic and Social Development in the XXI Century* / Ed. by L. Emmerij. – Washington, DC: Inter-American Development Bank, 1997. – P. 48–61.
6. Бирюков, В. В. Промышленная политика и развитие промышленного производства: концептуальные основы анализа в условиях поствашингтонского консенсуса / В. В. Бирюков // *Вестник Омского университета. Серия «Экономика»*. – 2018. – №2(62). – С. 5–11.
7. Кондратьев, В. Б. Глобальные цепочки стоимости, индустрия 4.0 и промышленная политика / В. Б. Кондратьев // *Журнал новой экономической ассоциации*. – 2018. – №3. – С. 170–177.

8. Сидорова, Е. А. Промышленная политика и ее финансирование в Европейском Союзе / Е. А. Сидорова // Научно-аналитический вестник Института Европы РАН. – 2018. – № 6. – С. 119–124.
9. Тамбовцев, В. Нуждается ли промышленная политика в теоретических оправданиях? / В. Тамбовцев // Вопросы экономики. – 2017. – № 5. – С. 29–44.
10. Гурский, В. Л. Организационно-экономический механизм согласования промышленной политики государств-членов ЕАЭС / В. Л. Гурский. – Минск: Беларуская навука, 2019. – 321 с.
11. Гурский, В. Л. Феноменологическая природа промышленной политики / В. Л. Гурский // Современные формы капитализации экономических (хозяйственных) ресурсов и новое качество экономического роста / С. Ю. Солодовников [и др.]. – Сыктывкар: ГОУ ВО КРАГСиУ, 2017. – Гл. 3. – С. 66–94.
12. Мелешко, Ю. В. Индустрия 4.0 – новая промышленная политика Германии: теоретическая основа и практические результаты / Ю. В. Мелешко // Экономическая наука сегодня. – 2018. – № 8. – С. 166–179.
13. Shestakova, K.V. Struktural analisis of the industrial production of Belarus in the context of industrial policy development / K.V. Shestakova // Journal of the Belarusian State University. Economics. – 2017. – № 1. – С. 90–96.
14. Белл, Д. Грядущее постиндустриальное общество. Опыт социального прогнозирования / Д. Белл. – М.: Academia, 2004. – 944 с.
15. Шваб, К. Четвертая промышленная революция: пер. с англ. / К. Шваб. – М.: Издательство «Э», 2017. – 208 с.
16. Байнев, В. Ф. Техника как энергетический и политико-экономический феномен / В. Ф. Байнев, Ю. Ю. Рунков // Экономическая наука сегодня. – 2020. – № 11. – С. 28–37.
17. Байнев, В. Ф. Индустриальный марш Китая / В. Ф. Байнев, Чжан Бинь // Беларуская думка. – 2020. – № 4. – С. 54–62.
18. Чжан Бинь. Активная кредитно-денежная политика Китая как фактор инновационного развития китайского промышленного комплекса / Чжан Бинь // Новая экономика. – 2016. – № 1(67). – С. 63–69.

Статья поступила в редакцию 3 августа 2020 года

CHINA'S INDUSTRIAL POLICY AS THE MAIN FACTOR OF ITS SOCIO-ECONOMIC DEVELOPMENT

V. F. Baynev

Doctor of Economics, Professor,
Head of the Department of Innovation and Entrepreneurship
Belarusian State University
Minsk, Republic of Belarus

Zhang Bin

Applicant of the Department of Innovation and Entrepreneurship,
Belarusian State University
Minsk, Republic of Belarus

The article is devoted to a comprehensive analysis of Chinese industrial policy, which for many decades has been the main strategic priority of China. In the context of the progress of its industrial-industrial complex, the stages of development of the Chinese economy are highlighted and characterized. The active role of the state and the corresponding organizational and economic mechanism in the implementation of the new (digital) industrialization of the Chinese economy is investigated.

Keywords: *industry, industrial-industrial complex, industrialization, new (digital) industrialization, organizational and economic mechanism for the development of an industrial-industrial complex, China.*

References

1. Solodovnikov, S. Yu., Sergievich, T. V., Meleshko, Yu. V. (2019) *Modernizatsiya belorusskoi ekonomiki i ekonomika riskov: aktual'nye problemy i perspektivy* [Modernization of the Belarusian economy and risk economy: current problems and prospects] Minsk, BNTU publ. (In Russian).
2. Szirmai, A. (2012) Industrialisation as an engine of growth in developing countries, 1950–2005. *Structural Change and Economic Dynamics*. (23), 406–420
3. Williamson, J. (1993) Democracy and the “Washington Consensus”. *World Development*. (1), 1329–1336.
4. Williamson, J. (2003) Our Agenda and the Washington Consensus. In: Kuczynski, P. P., Williamson, J. *After the Washington Consensus: Restarting Growth and Reform in Latin America*, Washington, DC, Institute for International Studies, pp. 327–329.
5. Williamson, J. (1997) The Washington Consensus Revisited. In: Emmerij, L. *Economic and Social Development in the XXI Century*, Washington, DC, Inter-American Development Bank, pp. 48–61.
6. Biryukov, V. V. (2018) Promyshlennaya politika i razvitie promyshlennogo proizvodstva: kontseptual'nye osnovy analiza v usloviyakh postvashingtonskogo konsensusa [Industrial policy and development of industrial production: conceptual foundations of analysis in the context of the post-Washington consensus]. *Vestnik Omskogo universiteta. Seriya «Ekonomika»*. (2), 5–11. (In Russian).
7. Kondratyev, V. B. (2018) Global value chains, industry 4.0 and industrial policy. *Zhurnal novoi ekonomicheskoi assotsiatsii*. (3), 170–177. (In Russian).
8. Sidorova, E.A. (2018) Promyshlennaya politika i ee finansirovanie v Evropeiskom Soyuze [Industrial policy and its financing in the European Union]. *Nauchno-analiticheskii vestnik Instituta Evropy RAN*. (6), 119–124. (In Russian).
9. Tambovtsev, V. (2017) Does industrial policy need theoretical justification? *Voprosy ekonomiki*. (5), 29–44 (In Russian).
10. Gursky, V.L. (2019) *Organizatsionno-ekonomicheskii mekhanizm soglasovaniya promyshlennoi politiki gosudarstv-chlenov EAES* [Organizational and economic mechanism for coordinating the industrial policy of the EAEU member states] Minsk, Belaruskaya Navuka publ. (In Russian).
11. Gursky, V. L. (2017) The phenomenological nature of industrial policy. In: S. Yu. Solodovnikov [ed.]. *Sovremennye formy kapi-talizatsii ekonomicheskikh (khozyaistvennykh) resursov i novoe kachestvo ekonomicheskogo rosta* [Modern forms of capitalization of economic (economic) resources and a new quality of economic growth] Syktyvkar: GOU VO KRAGSiU. pp. 66–94. (In Russian).
12. Meleshko, Yu. V. (2018) Industry 4.0– a new industrial policy in Germany: theoretical basis and practical results. *Ekonomicheskaya nauka segodnya* (8), 166–179. (In Russian).
13. Shestakova, K.V. (2017) Struktural analisis of the industrial production of Belarus in the context of industrial policy development. *Journal of the Belarusian State University. Economics*. (1), 90–96.
14. Bell, D. (2004) *Gryadushchee postindustrial'noe obshchestvo. Opyt sotsial'nogo prognozirovaniya* [The Coming Post-Industrial Society. Experience of social forecasting], Moscow, Academia publ. (In Russian).
15. Schwab, K. (2017) *Chetvertaya promyshlennaya revolyutsiya* [The Fourth Industrial Revolution]. Translated from English Moscow, "E" publ, (In Russian).

16. Bainev, V. F., Runkov, Yu. Yu. (2020) Technology as an energy and political-economic phenomenon. *Ekonomicheskaya nauka segodnya*. (11), 28–37. (In Russian).
17. Bainev, V.F., Zhang Bin (2020) Industrial'nyi marsh Kitaya [Industrial March of China]. *Belaruskaya Dumka*. (4), 54–62. (In Russian).
18. Zhang Bin. (2016) Aktivnaya kreditno-denezhnaya politika Kitaya kak faktor innovatsionnogo razvitiya kitaiskogo promyshlennogo kompleksa [China's active monetary policy as a factor in the innovative development of the Chinese industrial complex]. *Novaya ekonomika*. (1), 63–69. (In Russian).

УДК 33
JEL O11

**ИССЛЕДОВАНИЕ ВЛИЯНИЯ ФИНАНСОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КИТАЯ
НА НАУЧНО-ТЕХНИЧЕСКИЕ ИННОВАЦИИ**

А. И. Короткевич

Alexeyk75@mail.ru

кандидат экономических наук, доцент,
заведующий кафедрой банковской экономики
Белорусский государственный университет
г. Минск, Республика Беларусь

Сюй Сяюнь

zmsnyun@gmail.com

аспирант кафедры банковской экономики
Белорусский государственный университет
г. Минск, Республика Беларусь

Сюй Цзымин

ming19930210@outlook.com

аспирант кафедры банковской экономики
Белорусский государственный университет
г. Минск, Республика Беларусь

С непрерывным развитием экономического уровня Китая, ускорением модернизации и трансформации промышленности, строительство инновационного общества стало новой целью развития. Финансовая деятельность тесно связана с экономическим развитием, поэтому очень важно изучить влияние финансовой деятельности Китая на технологические инновации. В этой статье используются данные индикаторов финансовой деятельности и технологических инноваций Китая с 2002 по 2018 годы для построения модели коррекции векторных ошибок (VECM), анализа неявной корреляции между финансовой деятельностью и технологическими инновациями, изучить продвижение финансовой деятельности на технологические инновации. Выдвинуть политические рекомендации по содействию развитию финансовой индустрии Китая и расширению технологических инноваций.

Ключевые слова: финансовая деятельность, технологические инновации, модель коррекции векторных ошибок, коинтеграционный тест, импульсный отклик.

Цитирование: Короткевич, А. И. Исследование влияния финансовой деятельности Китая на научно-технические инновации / А. И. Короткевич, Сюй Сяюнь, Сюй Цзымин // Экономическая наука сегодня : сб. науч. ст. / БНТУ. – Минск, 2020. – Вып. 12. – С. 115–128.

Введение. Инновации являются ключевым элементом, который влияет на социальный прогресс и национальное процветание. Технологические инновации являются основной движущей силой поддержания экономического роста. Однако технологические инновации и преобразования – сложный и рискованный процесс. Функция размещения капитала и функция переноса риска, которыми обладает финансовая деятельность, может оказать сильную поддержку технологическим инновациям.

В отчете 19-го Национального конгресса Коммунистической партии Китая четко указано, что необходимо создать систему технологических инноваций, ориентированную на предприятия, ориентированную на рынок и тесно интегрированную с промышленностью, научными кругами и исследованиями. В то же время мы должны расширить возможности финансовых услуг для реальной экономики, увеличить долю

прямого финансирования и содействовать здоровому развитию многоуровневых рынков капитала. Благодаря постоянному совершенствованию финансовой деятельности и рынков капитала, он обеспечивает эффективную финансовую поддержку инноваций предприятий. «Сделано в Китае до 2025 года»¹ гласило, что развитие и модернизация обрабатывающей промышленности должны улучшить политику финансовой поддержки, расширить поддержку ключевых областей, таких как информационные технологии нового поколения, высокотехнологичное оборудование и новые материалы, содействовать стандартизированному развитию региональных фондовых рынков, а также поддерживать соблюдение установленных условий для производственных компаний, которые используют внутренние и зарубежные источники финансирования и выпустили различные инструменты его обеспечения.

Поэтому изучение влияния финансовой деятельности Китая на технологические инновации и предложение политических рекомендаций, соответствующих развитию финансовой индустрии Китая, имеют важное практическое значение и значение для управления финансовым развитием Китая и содействия технологическим инновациям.

Результаты и их обсуждение. Анализ существующего положения дел в сфере технологических инноваций и финансовой деятельности Китая.

Количество патентных заявок. Количество патентных заявок является индикатором, обычно используемым учеными для анализа технологических инноваций. На рисунке 1 показаны изменения количества патентных заявок в Китае за последние годы.

7 апреля 2020 г. Всемирная организация интеллектуальной собственности опубликовала данные, свидетельствующие о том, что в 2019 г. Китай подал 58 990 заявок на патенты в рамках Договора о патентной кооперации (РСТ) Всемирной организации интеллектуальной собственности, превзошел Соединенные Штаты (57,84 тыс.), поднялся на первое место, стал страной с наибольшим количеством международных патентных заявок. Эти данные показывают, что научно-техническая инновационная деятельность Китая растет, а уровень науки и техники постоянно улучшается.



Рисунок 1 – Количество патентных заявок

Источник: авторская разработка на основе данных Всемирной организации интеллектуальной собственности.

Высокотехнологичная индустрия. Высокотехнологичные экспортные продукты относятся к продуктам с высокой интенсивностью НИОКР, таким как аэрокосмическая отрасль, компьютеры, медицина, научные приборы, электрические машины

¹ Уведомление Госсовета о выпуске «Сделано в Китае 2025» [Электронный ресурс] // Сеть правительства Китая – Режим доступа: http://www.gov.cn/zhengce/content/2015-05/19/content_9784.htm – Дата доступа: 10.07.2020.

и т. д. Высокотехнологичная отрасль может показать уровень технологических инноваций страны со стороны.

С 2007 по 2018 год общий рост экспорта высокотехнологичной продукции Китая показывает, что высокотехнологичная отрасль Китая находится на относительно продвинутом уровне и постоянно совершенствуется.



Рисунок 2 – Объем экспорта высокотехнологичной продукции
Источник: авторская разработка.

НИОКР в процентах от ВВП. Инвестиции в НИОКР – это инвестиции в рост и накопление знаний и фундамент инноваций. С 2002 года доля исследований и разработок в Китае продолжает расти. В 2018 году доля НИОКР в ВВП достигла 2,19 %. По данным Всемирного банка, он превысил 95 % стран мира. Это показывает, что Китай вложил значительные средства в исследования и разработки и с каждым годом их доля продолжает увеличиваться.



Рисунок 3 – НИОКР в процентах от ВВП
Источник – авторская разработка.

Анализ существующего положения дел в финансовой деятельности. С 2002 по 2018 годы экономика Китая быстро развивалась, и отношение денежной массы к денежной базе продолжало расти. Данные индикаторов M1 и M2 показывают, что за последние 20 лет покупательная способность китайского общества быстро возросла, а реальная экономика быстро развивалась. Так, во-первых, темпы роста M2 несколько выше, чем у M1, что свидетельствует о высоком инвестиционном спросе в Китае. Во-вторых, уровень социальных сбережений в Китае относительно высок, поэтому даль-

нейшее расширение потребительской финансовой деятельности способствует экономическому развитию.



Рисунок 4 – Финансовые и денежные показатели

Источник – авторская разработка.

С точки зрения финансового рынка, депозиты и кредиты китайских финансовых учреждений увеличивались с каждым годом, а объем финансирования на фондовом рынке увеличивался. Индикаторы данных показывают, что в настоящее время основным каналом финансирования китайского общества по-прежнему являются банковские учреждения, общая стоимость фондового рынка сильно колеблется, а масштабы социального финансирования относительно невелики. Поэтому разумное увеличение масштабов социального финансирования и поддержки рынка ценных бумаг способствует повышению активности финансового рынка и укреплению экономического развития.



Рисунок 5 – Индикаторы, связанные с финансовым рынком

Источник – авторская разработка.

Индикаторы исследования и источники данных. Показатели исследования в данной статье в основном делятся на показатели финансовой активности и показатели технологических инноваций. Что касается финансовой деятельности, то она в основном делится на показатели финансовой шкалы, показатели финансовой структуры и

показатели финансовой эффективности; с точки зрения технологических инноваций, для объяснения выбраны три показателя: инвестиции в научно-исследовательские разработки, объем патентных заявок и стоимость экспорта высокотехнологичной продукции [1]. Все данные поступают из Национального бюро статистики Китая:

– Индекс финансовой шкалы. Данные, используемые в этом индикаторе, представляют собой сумму банковских кредитов, финансовых облигаций и рыночной стоимости акций.

– Показатели финансовой структуры. Этот показатель выражается в кредитных разнице финансовых учреждений.

– Показатели финансовой эффективности. Финансовая эффективность означает способность финансовой системы преобразовывать сбережения в инвестиции. В этой статье для оценки финансовой эффективности используется отношение кредитов финансовых учреждений к социальным сбережениям (M2-M1).

– Входные показатели для технологических инноваций. Этот показатель выражается в показателях НИОКР в процентах от ВВП. Инвестиции в НИОКР напрямую влияют на результат и качество достижений НИОКР.

– Индекс патентных заявок. Этот показатель показывает результаты научных и технологических инноваций, выраженные в количестве китайских заявок на социальные патенты за последние годы.

– Индекс экспорта высокотехнологичной продукции. Этот показатель указывает на результаты научных и технологических инноваций, выраженные в виде стоимости экспорта высокотехнологичной продукции Китая за прошедшие годы.

Таблица 1 – Индикаторы исследования и источники данных

Индекс	Переменная	Смысл
Индекс финансовой активности	Финансовая шкала	Сумма банковского кредита, финансовых облигаций и рыночной стоимости
	Финансовая структура	Кредитная разница финансовых учреждений
	Финансовая эффективность	Соотношение займов финансовых учреждений к социальным сбережениям (M2-M1)
Индекс исследований и инноваций	Инвестиции в НИОКР	Инвестиции в НИОКР
	Патентные заявки	Резидентные патентные заявки
	Экспорт высокотехнологичной продукции	Объем экспорта высокотехнологичной продукции

Источник: Национальное бюро статистики Китая.

Методы и модели исследования. В этой статье рассматривается взаимосвязь между финансовой деятельностью и технологическими инновациями. Основываясь на моих предыдущих результатах исследований «Изучение взаимосвязи между научными исследованиями, технологическими инновациями и экономическим развитием Китая», мы видим, что существует сильная корреляция временных рядов между показателями экономической активности и показателями технологических инноваций, поэтому традиционные методы множественной линейной регрессии нельзя сравнивать. Чтобы объяснить взаимосвязь между переменными, модель коррекции ошибок вектора (VECM) является более подходящей. Поэтому в данном исследовании было решено выбрать данные о временных рядах Китая с 2002 по 2018 годы и построить модель временных рядов для анализа влияния финансовой деятельности на технологические инновации [3].

Поскольку модель коррекции ошибок вектора (VECM) является моделью VAR с ограничениями и содержит отношения совместной интеграции в пояснительных переменных, она подходит для нестационарных последовательностей с известными отно-

шениями совместной интеграции. Основная формула:

$$\Delta y_t = \gamma_0 \Delta x_t + (\beta_1 - 1)(y_{t-1} - \varphi - \theta x_{t-1}) + \varepsilon_t$$

где $(\beta_1 - 1)(y_{t-1} - \varphi - \theta x_{t-1}) + \varepsilon_t$ является членом для исправления ошибок.

В эмпирической модели этой статьи $Y = (LPA, LRD, LHT)$, три уровня объема патентных заявок, соотношение инвестиций в НИОКР и соотношение экспорта высокотехнологичной продукции совместно объясняют уровень технологических инноваций. $X = (LFSize, LFStru, LFE)$, включая финансовые масштабы, финансовую деятельность и финансовую эффективность, вместе отражают уровень финансового развития.

Чтобы проанализировать взаимосвязь между финансовой деятельностью и технологическими инновациями, в этой статье была выполнена функция импульсного отклика и декомпозиция дисперсии на основе модели VECM для дальнейшего изучения углубленного механизма воздействия между ними [4].

Определение переменной. Эта часть эмпирически изучает влияние финансовой деятельности на технологические инновации. К факторам финансовой деятельности относятся размер финансового сектора (FSize), финансовая структура (FStru) и финансовая эффективность (FE), а показатели технологических инноваций включают патентные заявки (PA), долю инвестиций в исследования и разработки (RD) и экспорт высокотехнологичных продуктов (HT). Интервал выборки данных с 2002 по 2018 год. Конкретное определение выглядит следующим образом:

Таблица 2 – Переменные показатели

Переменная	Условное обозначение	Смысл	Ед. Изм
Финансовая шкала	FSize	Financial Size	100 миллионов юаней
Финансовая деятельность	FStru	Financial Structure	100 миллионов юаней
Финансовая эффективность	FE	Financial Efficiency	%
Патентные заявки	PA	Patent Application	Кусок
Инвестиции в НИОКР	RD	Research and Development	100 миллионов юаней
Экспорт высокотехнологичной продукции	HT	High Technology	100 миллионов юаней

Источник: авторская разработка.

Эмпирический анализ. В этом исследовании EViews использовался для эмпирического тестирования влияния финансовой деятельности на технологические инновации, а функция импульсного отклика и разложение дисперсии были выполнены на основе модели VECM для анализа механизма воздействия [5].

Данные, используемые в исследовании. Поскольку данные, подлежащие изучению, имеют разные единицы, дисперсия переменных также увеличивается со временем. Следовательно, перед формальным анализом данных необходимо сначала выполнить «стандартизацию данных» и выполнить логарифмическую операцию $y = \ln(x)$ с исходными данными x , получить данные y , которые будут использоваться в исследовании, чтобы исключить влияние размерности и масштаб. Данные после нормализации приведены в таблице 3.

Таблица 3 – Данные после стандартизации

Переменная	LFSIZE	LFSTRU	LFE	LPA	LRD	LHT
2018	12.7556	11.6451	11.8294	12.4397	7.1606	6.5206
2017	12.9379	11.8285	12.0154	12.6394	7.3393	7.0058
2016	13.0468	11.9712	12.1288	12.7765	7.5839	7.4110
2015	13.1641	12.1625	13.0854	13.0737	7.8038	7.6882
2014	13.3986	12.2993	13.2371	13.2590	8.0074	7.9425
2013	13.8169	12.4327	13.3864	13.4501	8.2189	8.1542
2012	13.7096	12.6409	13.5536	13.6272	8.4373	8.3323
2011	14.0461	12.8708	13.8129	13.7919	8.6660	8.2346
2010	14.2093	13.0373	13.9957	14.0162	8.8626	8.5018
2009	14.2787	13.2388	14.1210	14.3061	9.0696	8.6103
2008	14.3999	13.4083	14.2521	14.5337	9.2397	8.7015
2007	14.5197	13.5532	14.3824	14.6814	9.3798	8.7953
2006	14.6692	13.6880	14.4861	14.6747	9.4739	8.7956
2005	14.8755	13.8068	14.6469	14.8446	9.5589	8.7877
2004	14.9691	13.8771	14.7602	15.0582	9.6599	8.7064
2003	15.0659	13.9522	14.8601	15.1233	9.7760	8.8111
2002	15.1103	14.0585	14.9592	15.2795	9.8873	8.9133

Источник: авторская разработка.

Стационарный тест. Во-первых, проводится тест на стационарность временных рядов, цель которого – предотвратить явление псевдорегрессии, то есть закон, согласно которому индикатор изменяется со временем, ошибочно полагает, что взаимодействие между индикаторами таково, что можно сделать неправильный вывод.

В этом исследовании метод ADF (Augmented Dickey-Fuller) был использован для тестирования единичного корня. Результаты испытаний показывают, что исходная переменная является нестационарной последовательностью, существует закон, который изменяется со временем, и ее нельзя напрямую проанализировать с помощью регрессии. Результаты проверки следующие:

Таблица 4 – Результаты теста стационарности исходных переменных

Исходная переменная	ADF тест p значение	PP тест p значение	Стационарность
LFSIZE	0.4099	0.4783	Нестабильный при значении 5 %
LFStru	0.1168	0.1167	Нестабильный при значении 5 %
LFE	0.3127	0.3119	Нестабильный при значении 5 %
LPA	1.0000	1.0000	Нестабильный при значении 5 %
LRD	0.6721	0.2424	Нестабильный при значении 5 %
LHT	0.0259	0.6987	Нестабильный при значении 5 %

Источник: авторская разработка.

Поскольку исходная переменная времени является нестационарной последовательностью, необходимо выполнить разность первого порядка для исходной переменной, а затем выполнить проверку единичного корня. Целью создания различий первого порядка с переменными является устранение периодических тенденций, которые со временем меняются. Результаты испытаний приведены в таблице 5.

Таблица 5 – Стационарный тест разностных переменных первого порядка

Разностная переменная первого порядка	ADF тест р значение	PP тест р значение	Стационарность
DLFSize	0.0065	0.0000	Стабильно при значении 1 %
DLFStru	0.0000	0.0000	Стабильно при значении 1 %
DLFE	0.0039	0.0014	Стабильно при значении 1 %
DLPА	0.0035	0.0001	Стабильно при значении 1 %
DLRD	0.0027	0.0070	Стабильно при значении 1 %
DLHT	0.0065	0.0084	Стабильно при значении 1 %

Источник: авторская разработка.

Результаты теста ADF и теста PP также показывают, что переменные после разности первого порядка являются стационарными последовательностями, все переменные являются интеграцией первого порядка, а исходные переменные являются нестационарными последовательностями, поэтому перед использованием модели VECM для необходимо провести анализ коинтеграции между переменными. На основании результатов теста коинтеграции было решено использовать модель VAR или VECM для следующего анализа.

Коинтеграционный тест. Метод анализа коинтеграции предложен Грейнджер. Цель теста коинтеграции – проанализировать, есть ли причинно-следственная связь между нестационарными последовательностями. Существует несколько методов тестирования коинтеграции. Чтобы предотвратить ошибочные выводы из-за выбора необоснованных методов, тест на корреляцию сначала выполняется перед тестом на коинтеграцию. Результаты показаны в Таблице 6:

Таблица 6 – Таблица независимых коэффициентов корреляции

Корреляция	LFSize	LFStru	LFE
LFSize	1.000000	–	–
LFStru	0.992885	1.000000	–
LFE	0.975537	0.973977	1.000000

Источник: авторская разработка.

Из таблицы 6 видно, что корреляция между независимыми переменными высока, поэтому целесообразно использовать метод E-G (Engle-Granger) для теста коинтеграции. Конкретные шаги: сначала используйте метод наименьших квадратов (OLS) для оценки коэффициента совместного интегрирования, а затем выполните проверку корневого элемента ADF для его остаточных элементов. В программном обеспечении EViews это можно выполнить напрямую, выбрав метод «Engle-Granger», и результаты теста показаны в таблице 7:

Таблица 7 – Результаты коинтеграционного теста

Тестовая переменная	Коэфф-т коинтеграции	Prob.	Остаточное знач. ADF	Остаточное Prob.	Коинтеграционный
LPA-LFSize	22.2927	0.0041	28.3135	0.0000	1 % значительная коинтеграция
LPA-LFStru	15.5048	0.0498	19.2310	0.0007	1 % значительная коинтеграция
LPA-LFE	12.9335	0.0117	13.2617	0.0011	1 % значительная коинтеграция
LRD-LFSize	11.6210	0.0176	24.9212	0.0001	1 % значительная коинтеграция

LRD-LFStru	13.8340	0.0087	18.8226	0.0009	1 % значительная коинтеграция
LRD-LFE	15.7197	0.0463	9.5838	0.0048	1 % значительная коинтеграция
LHT-LFSize	8.0429	0.0046	24.1504	0.0001	1 % значительная коинтеграция
LHT-LFStru	17.1924	0.0275	21.4651	0.0003	1 % значительная коинтеграция
LHT-LFE	69.2256	0.0398	12.0291	0.0017	1 % значительная коинтеграция

Источник: авторская разработка.

Из теста коинтеграции «Engle-Granger» видно, что между переменной финансовой активности и переменной технологического нововведения существует взаимосвязь коинтеграции, а ее разностная последовательность первого порядка является стационарной последовательностью, поэтому она подходит для построения модели VECM. Для измерения долгосрочных и краткосрочных между переменными равновесных отношений [6].

Анализ модели VECM. Сначала выберем все исходные переменные, создадим модель VAR, а затем выберем «Коррекция ошибок вектора», чтобы построить модель VECM.

Таблица 8 – Расчетные результаты модели VECM

Переменная	Коэффициент	Постоянный срок
LPA-LFSize	9.7491	-3.15
LPA-LFStru	13.2064	-1.32
LPA-LFE	6.5623	-4.49
LRD-LFSize	42.5150	-6.85
LRD-LFStru	10.2231	-6.48
LRD-LFE	1.0156	-4.74
LHT-LFSize	1.6419	-9.72
LHT-LFStru	6.2674	-2.89
LHT-LFE	3.8512	-4.29

Источник: авторская разработка.

Согласно результатам модели VECM, модельный коэффициент инвестиций в НИОКР и финансовой шкалы составляет 42,5150, что указывает на то, что масштаб финансовой деятельности оказывает наибольшее влияние на стимулирование инвестиций в НИОКР. Его увеличение способствует инвестициям в НИОКР, содействуя тем самым научно-техническому результату и косвенно увеличивая количество патентных заявок.

Анализ импульсной характеристики. Импульсный отклик отражает динамическое изменение зависимой переменной после воздействия единицы внешней независимой переменной. В этой статье получены соответствующие результаты импульсного отклика путем построения модели VECM между финансовой деятельностью и показателями технологических инноваций.

Сначала исследуем влияние финансовой деятельности на количество патентных заявок, как показано на рисунке 6:

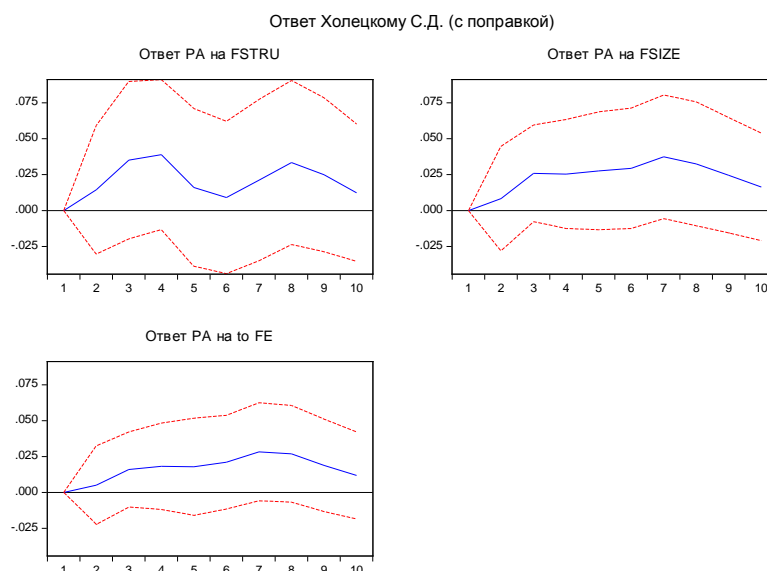


Рисунок 6 – Импульсный ответ финансовой деятельности на патентную заявку
Источник: авторская разработка.

На рисунке 6 видно, что влияние на стандартную единицу структуры финансовой деятельности, финансовой шкалы и финансовой эффективности, число заявок на патенты быстро возросло в первые 4 цикла, и достигло максимального отклика в 7–8-м цикле, а затем уменьшилось, и, наконец, имело тенденцию сходиться. Это показывает, что финансовая деятельность способствует увеличению количества патентных заявок. По конкретным показателям финансовая шкала оказывает большее влияние на количество патентных заявок и длится дольше.

Анализ импульсной характеристики инвестиций в НИОКР показан на рисунке 7:

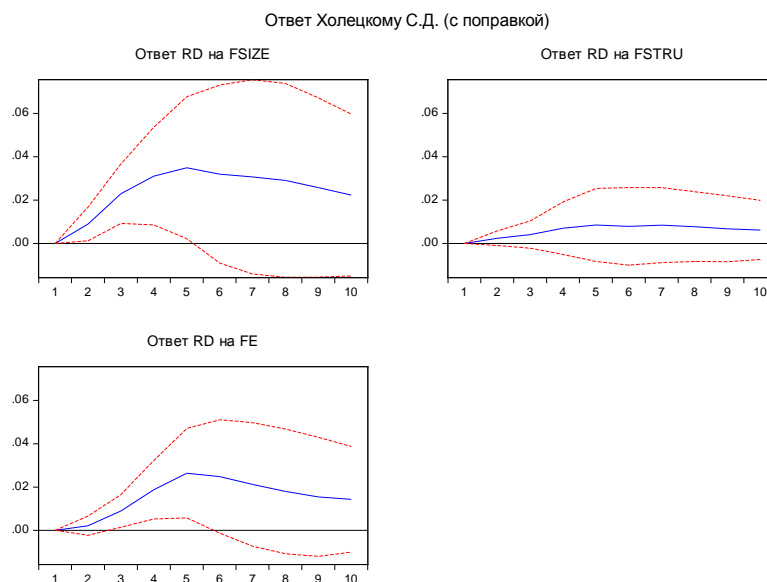


Рисунок 7 – Диаграмма импульсного отклика соотношения инвестиций в НИОКР
Источник: авторская разработка.

На рисунке 7 видно, что влияние стандартной единицы измерения на финансовую шкалу и финансовую эффективность, изменения в показателях инвестиций в

НИОКР в основном одинаковы, и все они достигли пика в пятом цикле, что указывает на то, что масштабы финансовой деятельности и финансовая эффективность оказывают сильное стимулирующее влияние на инвестиции в НИОКР. В соответствии с результатами исследований модели VECM, изменения в структуре финансовой деятельности также оказывают стимулирующее влияние на инвестиции в НИОКР, но они невелики.

Импульсная реакция экспорта высокотехнологичной продукции на финансовую деятельность показана на рисунке 8.

Ответ Холецкому С.Д. (с поправкой)

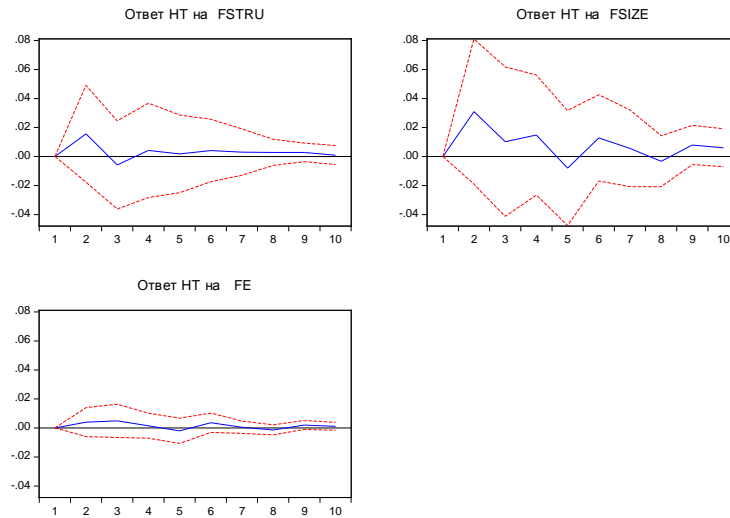


Рисунок 8 – Диаграмма импульсного отклика высокотехнологичного продукта
Источник: авторская разработка.

На рисунке 8 видно, что реакция экспорта высокотехнологичной продукции на финансовую деятельность быстро достигла своего пика и постепенно снижалась с более длительной продолжительностью. Этот результат показывает, что усиление финансовой деятельности может быстро способствовать развитию высокотехнологичных отраслей и имеет длительный период влияния.

Таблица разложения дисперсии. Из-за долгосрочных эффектов среди переменных дальнейший анализ будет проводиться посредством разложения дисперсии, как показано в таблице 9.

Таблица 9 – Таблица разложения дисперсии

Лag-период	Переменная								
	LPA			LRD			LHT		
	LFSize	LFStru	LFE	LFSize	LFStru	LFE	LFSize	LFStru	LFE
1	0.00	0.00	0.00	0.00	0	0.00	0.00	0.00	0.00
2	1.09	3.27	0.40	17.74	9.56	1.46	7.43	1.89	0.13
3	8.59	16.69	3.26	38.81	28.21	9.08	7.31	1.91	0.27
4	12.47	26.55	5.52	42.21	28.1	18.68	7.79	1.79	0.26
5	16.24	24.26	7.05	40.92	25.79	25.74	8.04	1.78	0.28
6	19.45	21.24	8.88	40.56	25.01	28.55	8.30	1.73	0.32
7	23.83	20.19	11.76	41.37	24.67	28.87	8.32	1.75	0.32
8	25.43	22.59	13.49	42.05	24.69	28.35	8.34	1.78	0.33
9	26.06	23.53	13.98	42.45	24.73	27.90	8.52	1.79	0.34
10	26.23	23.31	14.05	42.66	24.62	27.77	8.65	1.79	0.35

Источник: авторская разработка.

Таблица разложения дисперсии показывает влияние финансовой деятельности на технологические инновации со стороны, а показатели данных соответствуют наблюдениям импульсного отклика [7].

Увеличение масштаба, эффективности и структуры финансовой деятельности непосредственно и быстро увеличит объем научных исследований и окажет долгосрочное влияние на улучшение результатов научных исследований.

Выводы. В данной статье предложены показатели оценки влияния финансовой деятельности Китая на научно-технические инновации. За период с 2002 по 2018 годы проведена его оценка на основе информации о финансовой деятельности Китая и данных о научно-технических инновациях. В рамках тестирования единичного корня и коинтеграции, в соответствии с ограничениями, была построена модель VECM для анализа влияния финансовой деятельности на технологические инновации. В то же время был проведен анализ импульсной характеристики, анализ разложения дисперсии и был сделан соответствующий вывод исследования.

Финансовая деятельность играет непосредственную роль в продвижении технологических инноваций. За последние 16 лет рост масштабов финансовой деятельности больше всего способствовал технологическим инновациям. Рост финансовой эффективности повысит активность технологических инноваций на долгосрочной и стабильной основе. Разумная структура финансовой деятельности также будет способствовать развитию технологических инноваций.

Политические рекомендации. После нескольких лет развития финансовый рынок Китая приобрел большие масштабы и жизнеспособность, поддерживая экономическое развитие и технический прогресс Китая в течение длительного периода времени. Тем не менее на финансовом рынке Китая по-прежнему доминируют банки, и долгосрочная неизменная структура финансовой деятельности не способствует технологическим инновациям. В настоящее время Китай уже столкнулся с такими проблемами, как избыточные мощности, отсталые промышленные технологии и нерациональная структура в некоторых областях промышленности. Он сталкивается с рядом проблем, таких как модернизация и преобразование промышленности, и ему срочно требуется поддержка финансового рынка. Рыночная финансовая деятельность может повысить финансовую эффективность, что также будет в значительной степени способствовать технологическим инновациям и экономическому развитию.

В ответ на эти проблемы сделаны следующие предложения.

Повышение эффективности финансовой деятельности. В эмпирическом анализе сделан вывод, что повышение эффективности финансовой деятельности способствует технологическим инновациям. Поэтому повышение жизнеспособности и эффективности финансового рынка поможет развитию технологических инноваций.

Оптимизация структуры финансовой деятельности. Существуют определенные ограничения в банковской финансовой структуре. Расширение финансовых каналов, расширение участвующих учреждений, разработка новых методов финансирования и содействие развитию интернет-финансов помогут будущему развитию финансовой индустрии и будут способствовать экономической жизнеспособности всего общества.

Улучшение правовой системы. Развитие технологических инноваций и расширение финансовой деятельности требуют хороших социальных условий и стандартов деятельности. Нынешние инновации в Китае переживают бум, постоянно появляются новые финансовые модели и постоянно внедряются новые технологии. Следовательно, соответствующие законы и нормативные акты также должны быть улучшены, чтобы обеспечить стабильное развитие финансовой индустрии и постоянное совершенствование технологических инноваций.

Список использованных источников

1. Ченг Ю. Конвергенция и эволюция международной финансовой структуры и ее просвещение к реформе финансовой структуры Китая / Ю. Ченг, Чен Минсен // Юго-восточная академическая – Фучжоу, 2017. – № 1. – С. 171–180.
2. Carlin, W. Finance, investment, and growth / W. Carlin, C. Mayer // Journal of Financial Economics. – 2003. – №1. – Vol. 69, № 1, – P.191–266.
3. Чжао Ванью. Трансформация и модернизация промышленной структуры Китая и политики финансовой поддержки: на основе опыта США и Германии / Чжао Ванью, Ван Лигуо // Исследование финансовых проблем – Далянь, 2016. – № 3. – С. 144–146.
4. Лин Чун. Финансовое развитие, технологические инновации и корректировка структуры промышленности – эмпирический анализ, основанный на данных межпровинциальной комиссии Китая / Лин Чун // Исследование экономических проблем – Куньмин, 2016. – № 2. – С. 40–48.
5. Яо Юнлин. Исследование взаимосвязи между технологическими инновациями и финансовым капиталом – на основе эмпирического анализа Пекина / Яо Юнлин, Ван Ханьян. // Китайский научно-технический форум – Пекин, 2015. – № 9 – С. 103–108.
6. Ван Чже. Обзор использования финансовой поддержки для корректировки структуры промышленности в развитых странах на основе анализа США, Японии и Германии / Ван Чже // Международные финансы. – Пекин. – 2013. – № 5. – С. 51–54.
7. Чжан Юаньпин. Доброкачественное взаимодействие финансового развития и технологических инноваций: теория и эмпирика / Чжан Юаньпин, Лю Цзедун // Журнал Университета экономики и права им. Чжуннаня, – Ухань. – 2012. – № 2. – С. 67–73.

Статья поступила в редакцию 3 сентября 2020 года

**RESEARCH ON THE EFFECT OF CHINESE FINANCIAL ACTIVITIES
ON SCIENTIFIC AND TECHNOLOGICAL INNOVATION**

A. I. Korotkevich

PhD in Economics Sciences, Associate Professor,
Head of the Department of Banking Economics
Belarusian State University
Minsk, Republic of Belarus

Xu Xiaoyun

Graduate Student of the Department of Banking Economics,
Belarusian State University
Minsk, Republic of Belarus

Xu Ziming

Graduate Student of the Department of Banking Economics,
Belarusian State University
Minsk, Republic of Belarus

With the continuous development of China's economic level, accelerating industrial upgrading and transformation, building an innovative society has become a new development goal. Financial activities are closely related to economic development. Therefore, studying the impact of China's financial activities on technological innovation is of great significance. This article uses the data indicators in the field of financial activities and technological innovation in China from 2002 to 2018 to construct a vector error correction model (VEC), analyze the implicit correlation between financial activities and technological innovation, and study the promotion of technological innovation by financial activities and

put forward policy recommendations to promote the development of China's financial industry and enhance technological innovation.

Keywords: Financial activities, technological innovation, vector error correction model, cointegration test, impulse response.

References

1. Cheng Yu. (2017) Convergence and evolution of international financial structure and its enlightenment to my country's financial structure reform / Cheng Yu, Chen Mingsen // *Southeast Academic – Fuzhou*. (1), 171–180.
2. Carlin, W., Mayer C. (2003) Finance, investment, and growth. *Journal of Financial Economics*. 69 (1), 191–266.
3. Zhao Wanyu, Wang Ligu (2016) China's industrial structure transformation and upgrading and financial support policies: based on the experience of the United States and Germany. *Research on Financial Issues – Dalian*. (5), 144–146.
4. Lin Chun. (2015) Financial development, technological innovation and industrial structure adjustment: Empirical analysis based on China's inter-provincial panel data. *Exploration of Economic Issues – Kunming*. (2), 40–48.
5. Yao Yongling, Wang Hanyang. (2015) Research on the relationship between technological innovation and financial capital integration – based on the empirical analysis of Beijing. *China Science and Technology Forum – Beijing*. (9), 103–108.
6. Wang Zhe, Du Derui. (2013) A review of developed countries' use of finance to support industrial structure adjustment – Based on the analysis of the United States, Japan, and Germany. *International Finance – Beijing*. (9), 51–54.
7. Zhang Yuanping, Liu Zedong. (2012) The benign interaction between financial development and technological innovation: theory and empirical research. *Journal of Zhongnan University of Economics and Law – Wuhan*. (9), 67–73.

ПЕРВЫЕ ШАГИ В НАУКЕ

УДК 338.1

JEL O14, O33

**НЕКОТОРЫЕ ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ОПРЕДЕЛЕНИЯ
ЦИФРОВОЙ ЭКОНОМИКИ****М. П. Сташевская**

m.stasheuskaya@gmail.com

старший преподаватель кафедры «Экономика и право»

Белорусский национальный технический университет

г. Минск, Республика Беларусь

Статья посвящена исследованию содержания цифровой экономики, в результате которого установлено, что в качестве основы такой экономики необходимо рассматривать хозяйственный механизм, в котором взаимодействие строится на цифровых технологиях. Такие технологии функционируют с применением разнообразных данных, объем которых неизбежно возрастает по мере технологического прогресса. Значительное разнообразие также наблюдается в видах экономической деятельности, где такие данные и информация применяются.

Ключевые слова: цифровая экономика, данные, информация, информационные технологии, информационно-коммуникационные технологии.

Цитирование: Сташевская, М. П. Некоторые теоретические аспекты определения цифровой экономики / М. П. Сташевская // Экономическая наука сегодня : сб. науч. ст. / БНТУ. – Минск, 2020. – Вып. 12. – С. 129–134.

Введение. Основой развития цифровой экономики служит успешное применение информационных технологий. Выходя на первый план, технологии становятся ключевыми составляющими в определении успешности экономического развития, стремление к которому формирует разнообразные исследования в контексте определения того, что представляет собой цифровая экономика, каковы ее ключевые движущие силы и особенности. Без понимания перечисленного содержания цифровой экономики невозможно определить результативность происходящих перемен, достоверно прогнозировать тенденции и приоритеты социально-экономического развития.

Результаты и их обсуждение. Как подчеркивают в своем исследовании цифровой экономики Р. Бухт и Р. Хикс, объем такой экономики постепенно увеличивается и по состоянию на 2018 г. его можно оценить примерно в 5 % мирового ВВП [1, с. 155]. Понятие «цифровая экономика» является достаточно новым, поиск и определение сущности которого раскрывается Г. Б. Клейнером [2], А. Н. Козыревым [3], В. В. Великороссовым, С. А. Филиным, О. Н. Калининой [4], Р. Бухтом и Р. Хиксом [1]. Часть авторов исследуют цифровую экономику с позиций присутствия в ней современных технологий и тех изменений, которые они влекут, другая часть авторов сосредоточена на изучении процесса ее формирования, развития, а также сравнения с «информационной», «электронной» экономиками. В качестве источника появления термина «цифровая экономика» многие эксперты называют книгу Д. Тапскотта «Цифровая экономика». Для раскрытия отдельных особенностей цифровой экономики целесообразно обратиться к работе Г. Г. Воробьева [5], посвященной вопросам информационной экономики.

Г. Б. Клейнер в контексте концепции поступательно-циклического развития цифровой экономики выделяет две ее особенности: во-первых, использование цифровых технологий в качестве основных, во-вторых, замену реальных процессов цифро-

выми моделями. Саму цифровую экономику названный автор предлагает определять через состояние или этап развития экономики, для которого характерно применение цифровых технологий как основы процессов производства, распределения, обмена и потребления, а также состояние экономики, в котором место реальных процессов, объектов занимают виртуальные модели, либо дополняют их [2, с. 21]. В развитой же цифровой экономике основными предметами коммуникационно-управленческих процессов становятся данные, информация, знания и модели, подчеркивается названным автором. Так цифровое взаимодействие становится базовым в выстраивании экономических процессов.

Рассматривая цифровизацию с позиции ее исторического развития, в ходе которого особо проявляются ее особенности, А. Н. Козырев отмечает возрастающую эффективность технологий, которые применяют цифровое представление информации и пишет, что первоначально применение такого формата «связано с системами связи и секретностью передаваемой информации» [3, с. 6]. Появление цифровых электронных вычислительных машин, их применение в ядерной и космической отраслях и других отраслях (энергетика, строительство, транспорт) становится основой для широкого распространения цифровых технологий, рассматриваемых, в том числе, как источник новых видов деятельности. А. Н. Козыревым проводится сравнение определений «цифровой» и «электронной» экономик, в первом случае речь идет о форме или формате представления информации, тогда как во втором – о материальной форме воплощения сигнала, материальном носителе [3, с. 14]. Обращаясь к источнику появления термина «digital economy» – книге Д. Тапскотта «Цифровая экономика» – А. Н. Козырев отмечает, что использование в названии такого сочетания объясняется подчеркиванием растущей роли информации в цифровом формате [3, с. 15]. Для разграничения понятий «электронной» и «цифровой» экономик этот автор дополнительно обращается к одному из фундаментальных свойств информации в цифровом формате – идемпотентности, что отражается в цифровых продуктах и служит источником неконкурентности их потребления, присущей также общественным и отчасти коллективным благам. Особенностью самой цифровой экономики становится все возрастающая роль знаний в ней, в том числе формализованных [3, с. 15–17].

В своих рассуждениях о «цифровой экономике» как секторе реальной экономики А. Н. Козырев приходит к тому, что в ее определении как хозяйственной деятельности, ключевым фактором производства справедливо называются данные в цифровом виде. Обработка цифровых данных делает возможным повышение эффективности не только технологий, оборудования, хранения, но и всего производства в целом [3, с. 6–7]. По поводу цифровой экономики как научного направления А. Н. Козырев фиксирует, что это «огромная область исследований и консультационных услуг, связанных между собой общим предметом изучения (знаниями в различных видах и формах), но различных в используемых подходах к этому предмету, степени формализации и углах зрения» [3, с. 17–18]. Несмотря на излишнюю широту предлагаемого определения, заслугой названного автора является выявление фундаментальных свойств информации в цифровой экономике, отразившихся в свойствах цифровых продуктов, а также аргументированное подчеркивание роли информации в развитии такой экономики.

В. В. Великороссов, С. А. Филин, О. Н. Калинина считают основой цифровой экономики сетевые сервисы. Формирование самой экономики происходит в русле цифровых технологий, ускоряющих обмен информацией и становящихся, по сути, основой цифровизации. Сокращение транзакционных издержек взаимодействия, решение организационно-управленческих и хозяйственных проблем, совершенствование технологического обеспечения – результаты цифровизации технологических процессов. Упомянутые авторы справедливо предлагают учитывать в понятии «цифровая

экономика» информационную, хозяйственную деятельность общества и «совокупность отношений, складывающихся в системе производства, распределения, обмена и потребления» [4, с. 713]. Так В. В. Великороссов, С. А. Филин, О. Н. Калинина предлагают определять цифровую экономику, во-первых, как глобальную систему экономических отношений, конкретизируя, что такие отношения складываются «в системе производства, распределения, обмена и потребления вследствие мобилизации возможностей ИКТ (*информационно-коммуникационных технологий – примечание М. С.*)» [4, с. 713]. Функционирование такой системы обеспечивается за счет цифрового оборудования, программного обеспечения, цифровых инфотелекоммуникаций. Во-вторых, как новую парадигму ускоренного экономического развития, которое обеспечивается «за счет синергетических трансформационных эффектов инновационных цифровых ИКТ (*информационно-коммуникационных технологий – примечание М. С.*)» общего назначения в сфере коммуникаций и информации, формирования более упорядоченной структуры, оптимальной из возможных альтернативных сценариев развития субъекта экономики на соответствующем уровне за счет снижения неопределенности при принятии на основе оцифрованной информации более рациональных управленческих решений» [4, с. 714]. Такие определения дают достаточно полное представление о том, что перечисленные авторы понимают под «цифровой экономикой». Выделим ключевые элементы информационной и хозяйственной составляющих цифровой экономики как глобальной системы экономических отношений. К информационной составляющей относится применение информационно-коммуникационных технологий и использование электронных сетей в качестве инструмента взаимодействия, тогда как к хозяйственной – определение электронных рынков, сервисов и расчетов как основы производства, распределения, обмена и потребления товаров и услуг в электронном виде. В определении цифровой экономики как новой парадигмы экономического развития основным является развитие за счет синергетических трансформационных эффектов цифровых информационно-коммуникационных технологий, а также формирование оптимальной структуры и снижение неопределенности при принятии решения на основе оцифрованной информации.

Как подчеркивается многими экспертами, отправной точкой для выстраивания воспроизводства электронных товаров и услуг служит начало производства, распределения, обмена и потребления информации, формирующихся в контексте построения информационного общества и информационной экономики. Г. Г. Воробьевым информационная экономика понимается как экономика «информационной деятельности – производства информации и информационных услуг» [5, с. 3]. В самом информационном обществе, в ходе построения которого возрастает роль информационной экономики, Г. Г. Воробьев выделяет несколько особенностей, во-первых, занятость половины трудовых ресурсов производством информации, еще половины – в производстве промышленной продукции и услуг, в том числе информационных; во-вторых, формирование комплексной информационной системы за счет соединения систем массовой информации и глобальной коммуникации [5, с. 5].

При поиске определения и концепции цифровой экономики Р. Бухт, Р. Хикс справедливо обращают внимание на то, что сущность «того или иного понятия является отражением времени и современных ему трендов, особенно в сфере технологий» [1, с. 146], что подтверждает их взаимосвязь с чертами определенного исторического периода. Наблюдать такого рода обобщения можно с помощью тех толкований цифровой экономики, в которых первоначально использовались сочетания «интернет-технологии», в дальнейшем замененные на «беспроводные сети и мобильные сети» и, что особо популярно в настоящее время, «облачные технологии и технологии работы с большими данными». Проводя сравнения текущих определений с их предшественниками, Р. Бухт, Р. Хикс подчеркивают, что «авторы стремились продемонстрировать,

что происходит нечто, выходящее за рамки предшествующих концепций» [1, с. 147].

Признавая зыбкость границ цифровой экономики, условность разделения видов цифровой экономической деятельности, особо акцентируя внимание на многообразии цифровых технологий, названные авторы отмечают, что цифровая экономика характеризуется также неравномерностью распространения, так «в 2010 г. McKinsey (*международная консалтинговая компания – примечание М. С.*) оценивал вклад "интернет-экономики" в ВВП развитых стран в 3,4 %, и в 1,9 % – в "перспективных странах" (*входит Россия, некоторые страны Центральной и Восточной Европы и страны Западной Азии с относительно высоким уровнем дохода, отдельные страны Азии, Африки, Латинской Америки с высоким уровнем дохода – примечание М. С.*)». К особенностям цифровой экономики Р. Бухт, Р. Хикс также относят более быстрый ее рост по сравнению с ростом экономики в целом, аргументируя такие выводы данными исследования Всемирного экономического форума за 2015 г.: «"интернет-экономика" в странах "Группы двадцати" увеличивается на 10% в год, что значительно превышает темп роста экономики "Группы двадцати"» [1, с. 159]. Развитие цифровой экономики меняет и преобразует рабочие места, формируя спрос на те из них, которые связаны с информационными технологиями, что подтверждается результатами исследования: «данные (*отчета 2012 г. – примечание М. С.*) McKinsey говорят о том что в мировом масштабе Интернет создает 3,1 рабочих мест вместо каждого, которое уничтожат; в перспективных странах этот эффект еще значительнее (3,2 создаваемых рабочих мест); только в развитых странах данный процесс менее выражен (1,6 новых рабочих мест)» [1, с. 160]. Учитывая особенности такого процесса, приводящего к созданию большего количества рабочих мест, отметим справедливое замечание, сделанное С. Ю. Солодовниковым по поводу возрастания издержек замены интеллектуального труда в контексте быстрого развития технологий: «сторонниками постиндустриальной социальной парадигмы, а также "производными" от нее теоретическими построениями ("информационное общество", "экономика знаний", "посткапиталистическая экономика" и т. д.), отмечается, что 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» [6, с. 32].

По поводу приводимых Р. Бухтом, Р. Хиксом показателей, отражающим количественный рост, отметим, что такого рода рост может не сопровождаться качественными изменениями в экономике, что не раз подчеркивали С. Ю. Солодовников, Л. П. Васюченко, Ю. В. Мелешко, А. Н. Тур «Однако высокие темпы роста экономики отражают лишь количественную составляющую развития хозяйственной системы, так как могут быть достигнуты путем увеличения масштабов экономической деятельности. <...> В основе качественного экономического роста находится широкомасштабное использование инноваций, доминирование производственной деятельности в рамках последних технологических укладов» [7, с. 280–281]. Приводя многочисленный перечень тех изменений, которые происходят благодаря цифровой экономике, Р. Бухт, Р. Хикс параллельно подчеркивают многообразие ее определений, придерживаясь подхода, согласно которому цифровую экономику стоит понимать, как «часть общего объема производства, которая целиком или в основном произведена на базе цифровых технологий фирмами, бизнес-модель которых основывается на цифровых продуктах или услугах», как видно, подобное определение, несмотря на его расплывчатость, «достаточно гибко, чтобы учитывать развитие цифровых технологий и цифрового бизнеса в будущем» [1, с. 155].

Несмотря на многообразие излагаемых подходов к определению цифровой эко-

номики, основными ее элементами выступают информационно-коммуникационные технологии, а вместе с ними информация, данные и знания. В связи с подчеркиваемой исследователями ролью информации, объемы которой постоянно увеличиваются во многом благодаря Интернету, обратимся к последствиям такого «информационного» роста, описанным С. Ю. Солодовниковым: «Кроме этого для общества, пришедшего на смену индустриальному, характерно изменение роли и функций информации в хозяйственной жизни в увеличении значения знаний для развития экономики. В современную эпоху информация, постоянно воспроизводящаяся и катастрофически разрастающаяся в интернете, приходит в свою противоположность» [6, с. 38].

Выводы. Приведены взгляды на определение цифровой экономики, уточнены особенности ее развития и составляющие элементы. Как правило, содержание цифровой экономики определяется за счет следования сформированным технологическим условиям развития, в которых взаимодействие между субъектами первоначально организуется за счет информационно-коммуникационных технологий, в последующем – за счет цифровых технологий. Выявлено, что основой применения цифровых технологий служат данные, информация, знания, с учетом чего, предлагается в дальнейшем понимать под цифровой экономикой систему хозяйствования, основой функционирования которой служат цифровые технологии, функционирующие за счет таких факторов производства как данные, информация и знания.

Список использованных источников

1. Бухт, Р. Определение, концепция и измерение цифровой экономики / Р. Бухт, Р. Хикс // Вестник международных организаций. – 2018. – Т. 13. – № 2. – С. 143–172.
2. Клейнер, Г. Б. Интеллектуальная экономика цифрового века / Г. Б. Клейнер // Экономика и математические методы. – 2020. – Т. 56. – № 1. – С. 18–33.
3. Козырев, А. Н. Цифровая экономика и цифровизация в исторической перспективе / А. Н. Козырев // Цифровая экономика – 2018. – № 1. – С. 5–19.
4. Великороссов, В. В. Цифровая экономика: терминологическая ретроспектива, современность и будущее / В. В. Великороссов, С. А. Филин, О. Н. Калинина // Экономический анализ: теория и практика. – 2020. – Т. 19. – № 4. – С. 707–721.
5. Воробьев, Г. Г. Информационная экономика / Г. Г. Воробьев // АН БССР. Науч. совет по комплекс. проблеме «Кибернетика». – Препр. – М. – 1987. – 26 с.
6. Солодовников, С. Ю. Экономика рисков / С. Ю. Солодовников // Экономическая наука сегодня: сборник научных статей. – 2018. – Выпуск 8. – С.16–55.
7. Солодовников, С. Ю. Новые ресурсы экономической модернизации / С. Ю. Солодовников, Л. П. Васюченко, Ю. В. Мелешко, А. Н. Тур; под ред. С. Ю. Солодовникова. – Минск: БНТУ, 2016. – 324 с.

Статья поступила в редакцию 5 сентября 2020 года

SOME THEORETICAL ASPECTS OF DEFINING THE DIGITAL ECONOMY

M. P. Stashevskaya

Senior Lecturer of the Department of "Economics and Law"
Belarusian National Technical University
Minsk, Republic of Belarus

The article is devoted to the study of the content of the digital economy, as a result of which it was established that as the basis of such an economy, it is necessary to consider an economic mechanism in which interaction is based on digital technologies. Such technolo-

gies operate using a variety of data, the volume of which inevitably increases with technological progress. Considerable diversity is also observed in the types of economic activities where such data and information are applied.

Key words: digital economy, data, information, information technology, information and communication technology.

References

1. Buht, R., Heeks, R. (2018) Opređenje, koncepcija i izmerenje cifrovoj ekonomiki [Defining, Conceptualising and Measuring the Digital Economy]. *Vestnik meždunarodnih organizacij*. 13 (2), 143–172. (In Russian).
2. Klejner, G. B. (2020) Intellektual'naya ekonomika cifrovogo veka [Intellectual Economy of The Digital Age]. *Ekonomika i matematičeskie metody*. 56 (1), 18–33. (In Russian).
3. Kozyrev, A. N. (2018) Cifrovaya ekonomika i cifrovizacija v istoričeskoj perspektive [Digital Economy and Digitalization in Historical Perspective]. *Cifrovaya ekonomika* (1), 5–19. (In Russian)
4. Velikorossov, V. V. (2020) Cifrovaya ekonomika: terminologičeskaya retrospektiva, sovremennost' i budushchee [Digital Economy: Terminological Retrospective, Present and Future]. *Ekonomičeskij analiz: teoriya i praktika*. 19 (4), 707–721. (In Russian).
5. Vorob'ev, G. G. (1987) *Informacionnaya ekonomika* [Information Economics]. Minsk, AN BSSR. Nauchn. sovet po kompleks. probleme Kibernetika. (In Russian).
6. Solodovnikov, S. Yu. (2018) Ekonomika riskov [Risk Economics]. *Ekonomičeskaya nauka segodnya: sbornik nauchnyh statej*. (8), 16–55. (In Russian).
7. Solodovnikov, S. Yu., Vasyuchenok, L. P., Meleshko, Yu. V. and Tur, A. N. (2016) *Novye resursy ekonomičeskoj modernizacii* [New Resources for Economic Modernization]. Minsk, BNTU. (In Russia).

В ПОМОЩЬ ЛЕКТОРУ

УДК 330.1

JEL A10, A20, B14, B24

ОБЩЕСТВЕННО-ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ФОРМАЦИЯ**С. Ю. Солодовников**

solodovnicov_s@tut.by

доктор экономических наук, профессор,
заведующий кафедрой «Экономика и право»Белорусский национальный технический университет
г. Минск, Республика Беларусь

Статья посвящена исследованию содержания общественно-экономической формации. Главный функциональный смысл общественно-экономической формации как особого способа жизнедеятельности индивидов состоит в обеспечении и расширенном воспроизведении их всестороннего совместного существования, структура формации характеризуется ее функциональным назначением, с одной стороны, а также конкретными человеческими потребностями, нуждами, способностями и материальными условиями жизни – с другой. Производство общества и общественных отношений – исходная предпосылка всякого производства. Материальное, духовное, социальное производство, производство общественного человека образуют четыре отдельные сферы совокупного общественного производства, которые в целом создают единую интегрированную производственную сферу.

Ключевые слова: общественно-экономическая формация, общество, общественные отношения, индивид, социум, производство общественного человека, блага, потребительная стоимость, обмен, материальное производство.

Цитирование: Солодовников, С. Ю. Общественно-экономическая формация / С. Ю. Солодовников // Экономическая наука сегодня : сб. науч. ст. / БНТУ. – Минск, 2020. – Вып. 12. – С. 135–142.

Общественно-экономическая формация – пространственно и социально ограниченная целостная материально-общественная система, функциональное назначение которой заключается в обеспечении совместной жизни людей в единстве всех ее сторон. «Относительно самостоятельное человеческое сообщество, ведущее совместную жизнь в исторически определенных материальных условиях и в органическом единстве с ними, есть общественно-экономическая формация, т. е. специфическая форма существования социальной материи на основе остальных ее форм и в противоречивом единстве с ними» [1, с. 6].

Категория «общественно-экономическая формация» была введена в общественные науки основоположником марксизма К. Марксом. Общественно-экономическая формация занимала центральное место в историческом материализме. По мнению ортодоксальных марксистов, выработка данной категории основоположниками исторического материализма дала возможность поставить на место абстрактных рассуждений об обществе вообще, типичных для предшествовавших обществоведов, конкретный анализ различных типов общества, развитие которых подчиняется присущим им специфическим законам.

Суть марксистского понимания сущности и структуры общественно-экономической формации сводится к тому, что в основе каждой общественно-экономической формации лежит определенный способ производства. Производственные от-

ношения, взятые в их совокупности, образуют сущность данной формации. Системе данных производственных отношений, образующих экономический базис общественно-экономической формации, соответствует политико-юридическая и идеологическая надстройка. В структуру общественно-экономической формации органически входят не только экономические, но и все социальные отношения, которые существуют в данном обществе, а также определенные формы быта, семьи и образа жизни [2].

Введение в философию и экономическую теорию категории общественно-экономической формации во второй половине XIX века имело большое гносеологическое значение, т. к. делало возможным проследить общие закономерности развития различных обществ, находящихся на одинаковых стадиях социального развития. Вместе с тем ортодоксальному марксистскому подходу к общественно-экономической формации был присущ ряд существенных методологических погрешностей, к которым, прежде всего, относятся:

- механистический подход;
- декларирование ряда основных положений вместо их логического выведения;
- идеализация целей развития человечества и, как результат последней, внеисторический подход при анализе реальных обществ середины XX века и т. д.

Преодолеть эти методологические погрешности при исследовании общественно-экономической формации на основе использования системного и структурно-функционального подходов и создать целостную внутренне не противоречивую теорию общественно-экономической формации удалось в конце XX века Н. В. Герасимову.

Понятия общества и общественно-экономической формации в основном идентичны. Разница между ними заключается в том, что во втором понятии, в отличие от первого, логические акценты ставятся на экономической основе общества и на том, что оно (общество) всегда имеет исторически определенную форму.

Поскольку главный функциональный смысл общественно-экономической формации как особого способа жизнедеятельности индивидов состоит в обеспечении и расширенном воспроизведении их всестороннего совместного существования, постольку структура формации характеризуется ее функциональным назначением, с одной стороны, а также конкретными человеческими потребностями, нуждами, способностями и материальными условиями жизни – с другой.

Общественно-экономическая формация как историческое явление в определенном отношении не самоцель, а специфическое социальное средство достижения намеченных целей. Поэтому данное средство изменяется вслед за изменением всех жизненных реалий, обуславливающих его, то отклоняясь от состояния оптимального соответствия своему функциональному назначению, то снова приближаясь к нему.

Логическая трактовка общественно-экономической формации как специфического социального способа жизни относительна, она имеет смысл лишь по отношению к главной функциональной цели формации. Но цель последней не противостоит ей, она неотделима от нее, является ее внутренней составляющей и представляет собой направленность ее функционирования и дальнейшего развития. Общественное бытие – это естественное состояние человека. Потребность в общении с другими людьми и общественной жизни относится к числу коренных потребностей человека. Общество как система, целостное, материально-социальное образование относительно самостоятельно, имеет собственную сущность и не сводится только к механической сумме человеческих индивидов и отношений между ними. Исходя из этого, формирование, обеспечение функционирования, качественное облагораживание и развитие социума, его воспроизводство становятся относительно самостоятельной целью общественных индивидов. Производство общества и общественных отношений – исходная предпосылка всякого производства.

Основным элементом общественно-экономической формации выступает общественный индивид. «Индивид относительно автономен, и его бытие не подлежит полному осоциализованию, оно имеет не только системный, но и специфический индивидуальный характер, не отчуждаемый во вне. Сам индивид есть особая система, микрокосм, обладающий собственной внутренней активностью, который выступает не только в качестве подчиненного, определяемого элемента общества, но и в качестве относительно самостоятельной стороны, противостоящей обществу и оказывающей на него конкретное влияние» [1, с. 7]. Таким образом, дилемма о соподчинении общества и индивида может быть решена только на паритетных началах: общество – для индивида, индивид – для общества, каждая сторона должна быть и целью, и средством друг для друга, необходимо сбалансированное удовлетворение этих интересов, а не утверждение доминирования одних за счет других.

В реальных исторических системах этот принцип закономерно нарушается, но столь же закономерно восстанавливается, происходит непрерывное попеременное усиление то индивидуальных, то общесистемных начал, что свидетельствует об относительной самостоятельности каждого индивида и социума в их противоречивом единстве.

«Потребности и нужды ассоциированных индивидов, связанные с воспроизводством их жизни и общества как универсальной формы бытия, объективно определяют главные компоненты последней. Человек прежде всего является материальным, физическим существом. Все его органы, свойства, функции, процессы, отношения, состояния материальны или имеют материальную основу. Поэтому для обеспечения жизни человека во всем ее объеме необходимо материальное производство» [1, с. 8].

«Человек есть существо одухотворенное, наделенное разумом и психикой <...> Поэтому в относительно развитом обществе для реализации интеллектуальных и психических способностей создается специализированное социально организованное духовное производство знаний, информации, мировоззренческих, идеологических, нравственных, этических, эстетических и других подобных им ценностей» [1, с. 8].

Человек – репродуктивный субъект, ориентированный на непрерывное продолжение цепи жизни. Производство себе подобных, целесообразное развитие задатков и трансформация их в реальные трудовые, социальные и другие способности, воспитание индивидов как субъектов общественных отношений являются обширной специфической сферой общественной жизни, сферой производства и воспитания народонаселения, рабочей силы, граждан или, короче, сферой производства общественного человека.

Человек – это социальный индивид. Но социум существует благодаря и посредством определенной системы общественных отношений между субъектами. Система отношений не возникает сама по себе, ее необходимо производить, расходовать специфический труд и материальные средства на ее формирование, функционирование и развитие. «Воспроизводство системы общественных отношений требует фиксации и защиты территориального базиса общества, поддержания определенного общественного единства, устойчивости, внутренней и внешней безопасности, порядка, национальной и межнациональной консолидации, регламентации и защиты сложившихся трудовых отношений, отношений собственности, субординации и т. д. Словом, в любом обществе необходимо специализированное социальное производство системы человеческих отношений» [1, с. 9].

Материальное, духовное, социальное производство, производство общественного человека образуют четыре отдельные сферы совокупного общественного производства, которые в целом создают единую интегрированную производственную сферу. Ни одна из этих сфер не может функционировать в отрыве от других сама по себе. Продукты (результаты) любой отдельно взятой сферы в той или иной форме используются во всех остальных сферах. Между данными сферами непрерывно происходит

обмен результатами труда. Констатируя единство и взаимосвязь рассматриваемых сфер, необходимо особо отметить их автономность, противоречивость, присущую им тенденцию к избыточному обособлению, самодовлеющему функционированию и доминированию [1, с. 10].

Четыре сферы совокупного общественного производства, входя в состав общественно-экономической формации, имеют взаимосвязанную и соподчиненную функциональную специализацию. «У каждой из четырех сфер пять функциональных подсфер производства: она создает продукты и услуги, необходимые для обеспечения процесса производства и воспроизводства во всех четырех сферах, а также для удовлетворения соответствующих личных потребностей населения» [1, с. 11]. В сфере материального производства создается продукт для социального и духовного производства, производства общественного человека, собственного воспроизводства и удовлетворения индивидуальных материальных потребностей. В сфере производства общественного человека формируются работники для материального, социального и духовного производства, обеспечения своего собственного воспроизводства и для удовлетворения соответствующих личных потребностей людей. Такая же функциональная специализация производства характерна и для сфер социального и духовного производства.

Специализация сфер на производстве определенных продуктов или услуг порождает необходимость в продуктообмене между сферами, который, как правило, происходит в единстве с процессами распределения продуктов, которые затем поступают в производственное или личное потребление. При этом в любой сфере прямо или косвенно применяются продукты других сфер, а совокупное личное потребление включает в себя не только материальные блага и услуги, но и потребительные стоимости, создаваемые в сферах духовного и социального производства и в сфере производства общественного человека.

Производство и потребление потребительных стоимостей совсем не нейтрально в общественном плане, оно затрагивает интересы всех субъектов.

Характер и специфика социальных субъектов оказывают существенное влияние на формирование их потребностей и соответственно на отношение последних к потребительным стоимостям в плане ценности и значимости последних. Результаты труда с точки зрения различных субъектов, взятых в конкретных условиях, могут оцениваться различно: как блага, использование которых воспроизводит их жизненность; как антиблага, применение которых одними субъектами снижает жизненность других субъектов; как нейтральные блага, которые являются реальными благами не для данных субъектов, однако использование этих благ одними субъектами не приносит ущерба другим субъектам. Оценка потребительных стоимостей меняется как с изменением самих социальных субъектов, так и отношений между ними.

Общественные потребности представляют собой производный результат взаимодействия двух основных факторов: стремления каждого субъекта к максимизации своей жизненности и реализации всех его жизненных сил, с одной стороны, и объективных материальных и социальных условий существования, с другой. Первый фактор обуславливает главное направление формирования потребностей, а второй фактор характеризует конкретное содержание и формы потребностей в конкретных исторических условиях.

«Потребление материальных благ и разнообразных услуг в процессе совокупного общественного производства является внутренней составляющей самого производства и не представляет собой особой сферы общественно-экономической формации. Но личное потребление – особая сфера общества и по содержанию отношений, сложившихся и складывающихся в ней, и по их формам» [1, с. 15]. В свою очередь, сфера потребления делится на четыре подсферы, что предопределяется объективными факторами. Производство и потребление всех материальных средств, благ и разнообраз-

ных услуг опосредуются отношениями обмена и распределения их, которые имеют внутреннюю специфику, обладают достаточной автономностью и потому являются особыми формами общественных отношений.

«Обмен – сложная совокупность взаимосвязей между субъектами, в процессе которых осуществляются пространственное перемещение продуктов, снабженческо-сбытовые операции, взаимоотноуждение и присвоение разнообразных ценностей и т. д. Таким образом, обмен включает в себя два основных взаимосвязанных "пласта" отношений: во-первых, производительные по своему существу снабженческо-сбытовые отношения и, во-вторых, отношения собственности по поводу отчуждения и присвоения произведенных продуктов» [1, с. 15].

Необходимо различать производственный и личный обмен. Первый происходит между различными сферами совокупного общественного производства и внутри каждой сферы между отдельными производственными единицами для обеспечения процесса производства необходимыми внешними средствами. Поэтому, сколько сфер производства, столько будет и подсфер производственного обмена.

В свою очередь, личный обмен осуществляется между отдельными индивидами или их ассоциациями для удовлетворения разнообразных личных потребностей и также имеет четыре подсферы.

Производственный и личный обмен представляют собой сферу общества, они органически переплетены, и их соответствующие подсферы «накладываются» друг на друга. Это парные модификации сопряженных и в основе своей единых процессов.

Отношения обмена и собственности не тождественны друг другу, хотя они в значительной мере «пересекаются» между собой, так как обмен, в котором совершаются акты отчуждения – присвоения благ, есть одна из форм отношений собственности. «Поскольку в обмен вовлечены все сферы общественного производства, постольку отношения собственности и, следовательно, стоимостные отношения распространяются в принципе не только на материальные средства и блага, но и на потребительные стоимости вообще, которые являются объектами обмена, отчуждения и присвоения» [1, с. 16].

Распределение представляет собой совокупность общественных отношений по поводу субъектной принадлежности, основания и степени присвоения потребительных стоимостей.

«Как и обмен, распределение дифференцируется на два вида: производственное и личное. В процессе первого осуществляется социальное "прикрепление" производственных средств, условий и функций к определенным субъектам, разделение собственности на средства, предметы, условия и функции труда между различными сферами производства и их подразделениями, внутри сфер между отдельными трудовыми общностями и внутри этих общностей между работниками. В процессе распределения объединенные общественные силы противостоят друг другу и от того, к какому классу, группе, общности относится индивид, в решающей мере зависят характер и мера выделяемых ему благ» [1, с. 16–17]. Объектами личного распределения выступают потребительные стоимости, поступающие в личное потребление. Реальное потребление личных благ завершает весь цикл движения совокупного общественного продукта, и дает начало новому циклу. «Разделение общественно-экономической формации на сферы производства совокупного общественного продукта, обмена и потребления имеет объективный характер, оно существует в любой формации. Точно так же процесс воспроизводства совокупного общественного продукта объективно разделяется на четыре фазы: производства, распределения, обмена и потребления» [1, с. 17].

Понятия фазы воспроизводства и сферы общественно-экономической формации частично перекрывают друг друга, но они не одинаковы по объему. «Понятие фазы отражает динамическую последовательность движения продукта и возобновления об-

ественных отношений в их циклической взаимосвязи и в единстве всех сторон воспроизводственных процессов. Понятие сферы охватывает всю совокупность относительно самостоятельных, пространственно и организационно отграниченных друг от друга общественных отношений, материальных условий, в которых они осуществляются, и результатов этих отношений» [1, с. 17]. Таким образом, понятие сферы гораздо шире, чем понятие фазы, т. к. оно включает в себя воспроизводственные фазовые отношения, хотя не сводится только к ним. Таким образом, обмен (обращение) – это прежде всего сфера общественно-экономической формации, а распределение – это фаза процесса воспроизводства, социально-экономического движения продуктов, т. к. распределение осуществляется во всех сферах формации, не имея своей локальной базы. В отличие от распределения, производство, обмен и потребление продуктов, взятые в различных отношениях, одновременно являются и сферами общественно-экономической формации, и фазами процесса воспроизводства потребительных стоимостей.

В функциональном плане с точки зрения общественной системы все сферы и фазы в принципе равнозначны. Они должны быть взаимно адекватны друг другу, нацелены на максимизацию жизненности системы и входящих в ее состав субъектов. Функциональные нарушения в любой сфере и фазе автоматически нарушают соответствующие нарушения в других сферах и фазах. Вместе с тем, устойчивый прогресс в одной из сфер и фаз невозможен без соответствующего прогресса в других сферах и фазах. Всякие значительные социальные преобразования требуют перестройки всей общественной системы.

Реально относительная функциональная значимость отдельных сфер и фаз неодинакова. В реальных исторических условиях с точки зрения обеспечения жизненности общества особое значение имеют материальное производство и происходящие в нем воспроизводственные процессы. Доминирующая функциональная роль материального производства обуславливается объективными факторами. В данном производстве создаются продукты для удовлетворения физических потребностей, а также материальные средства, необходимые для духовного и социального производства, для производства общественного человека. Объективные свойства материальных продуктов позволяют свободно перемещать их, накапливать, более или менее длительно хранить и т. д. Обладание материальными благами является действенным средством обеспечения зависимости нуждающихся, а также средством общественного возвышения. «Характер и степень развития материального производства оказывают существенное влияние на содержание, формы развития всех остальных сфер общественно-экономической формации, предопределяют расслоение и группировки субъектов по их роли и месту в системе разделения и кооперации труда, общий уровень материального благосостояния в обществе и т. д.» [1, с. 18].

Вместе с тем доминирующая роль материального производства относительна, т. к. эта роль объективно возможна и необходима лишь в условиях, когда материальные потребности имеют первостепенное значение. «При соответствующем развитии общества и человечества в целом возможно относительное снижение роли материального производства и смещение социально-экономических акцентов в сторону производства духовных ценностей, всестороннего свободного и полного развития общественных индивидов, формирования подлинного богатства общественных отношений. Общественные потребности не сводятся только к материальным, поэтому материальное производство объективно не может обесценить функциональные роли остальных сфер, имеющих относительно самостоятельное значение, без которых материальное производство не может существовать» [1, с. 19].

Сферы обмена (обращения) и потребления также относительно самостоятельны, они определяются не только материальным производством, но и в свою очередь оказывают на него значительное воздействие.

Функциональная роль материального производства значительно меняется в процессе развития общественно-экономической формации. Возможность развития материального производства предопределяется духовным производством, т. к. без роста знаний прогресс материального производства немислим. «Развитие творческих способностей человека в сущности является единственным источником всякого развития» [1, с. 19]. Производство качественно новых трудовых способностей в сфере производства общественного человека выступает необходимой предпосылкой прогресса материального производства. Вместе с тем главная социальная предпосылка материального прогресса заключается в отношении собственности. Последние стимулируют развитие и эффективное применение способностей и наоборот.

В генетическом плане прогресс материального производства, который имеет свою внутреннюю логику и внутренние ограничения, в главном произведен от духовных, социально-экономических, собственно-личностных человеческих факторов. «Материальное производство, преобразуясь, в известной мере преобразует все остальные сферы общественно-экономической формации, в результате чего развитие общества приобретает характер циклического взаимообусловленного кругооборота, в процессе которого материальное производство играет важную, но не исключительную роль» [1, с. 19–20].

Поступательное чередование взаимосвязанных и взаимообусловленных кругооборотов развития общественно-экономической формации образует спираль ее исторического генезиса, которая периодически деформируется и даже разрывается при обострении социальных противоречий, но снова восстанавливается вследствие натиска жизненных сил. Развертывание спирали развития сопровождается ликвидацией тупиковых направлений прогресса и преодолением его издержек.

Список использованных источников

1. Герасимов, Н. В. Экономическая система: генезис, структура, развитие / Н. В. Герасимов ; редкол.: Э. А. Лутохина [и др.]. – Минск : Навука і тэхніка, 1991. – 349 с.
2. Ленин, В. И. Что такое «друзья народа» и как они воюют против социал-демократов? / В. И. Ленин // Полн. собр. соч. 5-е изд. – Т. 1. – М. – 1979. – С. 138–139.

Статья поступила в редакцию 11 мая 2020 года

SOCIAL AND ECONOMIC FORMATION

S. Yu. Solodovnikov

Doctor of Economics, Professor,
Head of the Department of "Economics and Law"
Belarusian National Technical University
Minsk, Republic of Belarus

The article is devoted to the study of the content of the socio-economic formation. The main functional meaning of the socio-economic formation as a special way of life of individuals is to provide and expanded reproduction of their comprehensive coexistence, the structure of the formation is characterized by its functional purpose, on the one hand, as well as specific human needs, needs, abilities and material living conditions, on the other. The production of society and social relations is the initial premise of all production. Material, spiritual, social production, the production of a social person form four separate spheres of aggregate social production, which as a whole create a single integrated production sphere.

Key words: *socio-economic formation, society, social relations, individual, society, production of a social person, goods, use value, exchange, material production.*

References

1. Gerasimov, N. V. (1991) *Ekonomicheskaya sistema: genezis, struktura, razvitiye* [Economic system: genesis, structure, development], Lutohin, A. (ed.) Minsk, Navuka i tekhnika publ. (In Russian).
2. Lenin, V. I. (1979) *Chto takoe «druz'ya naroda» i kak oni voyuyut protiv social-demokratov?* [Who are “druz'ya naroda” and how do they fight against social democrats?], 5th ed., Moscow, Russia. (In Russian).

Памятка авторам статей для подачи в редакцию сборника научных статей
«Экономическая наука сегодня»

Статьи принимаются в формате в виде файла **MSWord** по e-mail: ek.nauka.today@mail.ru.

При оформлении статьи необходимо **строго следовать нижеуказанным правилам и рекомендациям**, в ином случае редакционный совет оставляет за собой право не включать в сборник присылаемые материалы.

Редколлегия сборника может не разделять точку зрения авторов публикации. Обращаем внимание авторов, что они несут ответственность за направление в редакцию уже ранее опубликованных статей или статей, принятых к печати другими изданиями, а также ответственность за несоблюдение авторских прав.

РЕГИСТРАЦИОННАЯ ФОРМА АВТОРА СТАТЬИ

1	Фамилия, имя, отчество (полностью)	
2	Место работы, должность	
3	Ученая степень, ученое звание	
4	Почтовый адрес (с почтовым индексом)	
5	Контактный телефон, e-mail	
6	Название статьи	
7	Дата предоставления статьи в редакцию	

Технические требования к оформлению статей

Автор, желающий опубликовать статью в сборнике, должен представить в редакцию статью: объемом до 40 000 знаков (с пробелами) для доктора наук и объемом от 15 500 до 20 000 знаков (с пробелами) для кандидата наук и соискателя, а также регистрационную форму автора статьи.

Шрифт Times New Roman размером 11 пт. для всех элементов статьи (в таблицах допускается уменьшение шрифта до 10 пт.)

Абзац – 1 см:

Отступ: первая строка – 1 см.

Междустрочный интервал – одинарный.

Автоматическая расстановка переносов (заголовки, наименование должности, названия таблиц и рисунков не переносятся).

УДК указывается слева в верхнем углу обычным шрифтом.

JEL указывается здесь же на следующей строке.

Заголовок, аннотация, ключевые слова и информация об авторах указывается на двух языках – английском и русском. Слева с отступом 1 см жирным шрифтом прописными буквами печатается название статьи. Ниже справа жирным шрифтом строчными буквами – инициалы и фамилия автора, ниже обычным шрифтом – его e-mail, статус, занимаемая должность для каждого автора, полное наименование организации учебы или работы автора, город, страна. Через интервал ниже наклонным шрифтом обычными буквами (выравнивание по ширине) печатается аннотация – до 10 строк. На следующей строке наклонным шрифтом (выравнивание по ширине) печатаются ключевые слова – до 10.

Далее через интервал следует текст статьи, разделенный на структурные части (введение, результаты и их обсуждение, выводы, список использованных источников), название которых печатается жирным шрифтом.

В разделе «Введение» должен быть дан краткий обзор литературы по данной проблеме, указаны не решенные ранее вопросы, сформулирована и обоснована цель работы и, если необходимо, указана ее связь с важными научными и практическими направлениями. Во введении следует избегать специфических понятий и терминов. Анализ источников, использованных при подготовке научной статьи, должен свидетельствовать о знании автором (авторами) статьи научных достижений в соответствующей области. В этой связи обязательными являются ссылки на работы других авторов. При этом должны присутствовать ссылки на публикации последних лет, включая зарубежные публикации в данной области.

Основная часть статьи «Результаты и их обсуждение» должна содержать описание методологии, объектов исследования и подробно освещать содержание исследований, проведенных автором (авторами). Полученные результаты должны быть обсуждены с точки зрения их

научной новизны и сопоставлены с соответствующими известными данными. Основная часть статьи может делиться на подразделы (с разъяснительными заголовками) и содержать анализ последних публикаций, посвященных решению вопросов, относящихся к данным подразделам.

В разделе «Выводы» должны быть в сжатом виде сформулированы основные полученные результаты с указанием их новизны, преимуществ и возможностей применения. При необходимости должны быть также указаны границы применимости полученных результатов.

Далее через интервал приводится список использованных источников. Ниже указываются данные (наименование статьи, информация об авторе, аннотация, ключевые слова) на английском языке.

Иллюстрации, таблицы, формулы, уравнения и сноски, встречающиеся в статье, должны быть пронумерованы в соответствии с порядком цитирования в тексте. **Иллюстрации и таблицы** отражаются только после их упоминания в тексте.

Таблица 1 – Название таблицы (Times New Roman, размер шрифта 11, строчные буквы, выравнивание по ширине, одинарный интервал, обычный шрифт)

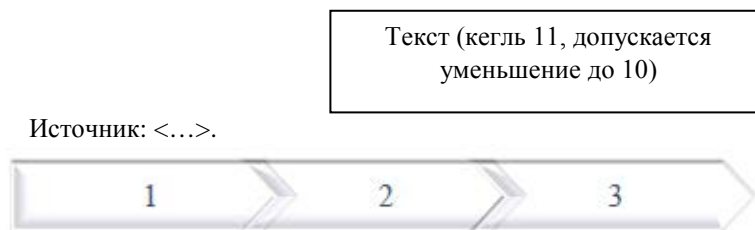


Рисунок 1 – Название рисунка (Times New Roman, размер шрифта 11, строчные буквы, выравнивание по центру, одинарный интервал, обычное начертание, рисунок выполняется в черно-белом формате, рисунки, выполненные в MS Excel, должны быть продублированы исходным файлом с соблюдением требований по цвету, ссылка на источник информации)

Источник: <...>

(Пробел)

Правила научного цитирования должны быть строго соблюдены. При написании научной статьи автор должен руководствоваться п. 16 Постановления ВАК Республики Беларусь от 28.02.2014 г. № 3 «Об утверждении инструкции о порядке оформления квалификационной научной работы (диссертации) на соискание ученых степеней кандидата и доктора наук, автореферата и публикаций по теме диссертации», в частности, делать «ссылки на источники <...>, из которых он заимствует материалы или отдельные результаты. **Не допускается пересказ текста других авторов без ссылок на них, а также его цитирование без использования кавычек**» (п. 16 указанного Постановления). В случае нарушений автором правил научного цитирования редакция оставляет за собой право не включать в сборник присылаемые материалы.

Список использованных источников оформляется на языке предоставления статьи в соответствии с документом «Образцы оформления библиографического описания в списке источников, приводимых в диссертации и автореферате», утвержденным Приказом ВАК Республики Беларусь от 25.07.2014 г. № 159 (в редакции Приказа ВАК Республики Беларусь от 08.09.2016 г. № 206).

Список располагается в конце текста, ссылки нумеруются согласно порядку цитирования в тексте. Порядковые номера ссылок должны быть написаны внутри квадратных скобок (например: [1], [2, с. 36], [3; 4]).

Обращаем внимание авторов, что следующие виды документов не включаются в список литературы, а оформляются как внутритекстовые сноски, размещаемые постранично, внизу страницы, нумерация – с № 1 на каждой странице:

– анонимные источники и нормативные документы (постановления, законы, инструкции и т. д.);

– труднодоступные, неопубликованные, малотиражные, а также локальные, популярные и образовательные источники: авторефераты диссертаций и диссертации, газеты, неопубликованные отчеты, учебные пособия и учебники, энциклопедии, хрестоматии, словари;

– электронные материалы и ресурсы сети Internet.

References. References оформляется отдельным списком после списка использованных источников. В References источники указываются в порядке, указанном в списке использованных источников.

Выходные данные. Библиографические описания следует составлять в стиле Harvard в версии Imperial College London (<http://www.imperial.ac.uk/admin-services/library/learning-support/reference-management/harvard-style/your-reference-list/>). Для описания даты выхода, тома и выпуска периодического издания и страниц, на которых опубликован источник ссылки, следует использовать сокращенный формат записи (примеры см. ниже).

Пунктуация.

– В References не используются знаки предписанной по ГОСТ пунктуации «//», «/», «–», – их надлежит заменить на запятые и точки.

– При указании ФИО авторов инициалы следует помещать после фамилии. После Фамилии автора ставится запятая.

– Инициалы автора необходимо писать через пробел, отделяя их друг от друга точкой.

– Авторов следует отделять друг от друга запятой.

– После инициалов, в скобках указывается год издания, точки не ставятся.

– Название публикации следует отделять от остальной части ссылки точкой.

– Название издания (книги, научного журнала) следует писать курсивом.

– При указании даты публикации, места, издателя, иных выходных данных пунктуация должна соответствовать приведенным ниже примерам.

Перевод и транслитерация. Если цитируемая статья написана на латинице (на английском, немецком, испанском, итальянском, финском, датском и других языках, использующих романский алфавит), ссылку на нее следует привести на оригинальном языке опубликования. Пример (статья в немецком журнале на немецком языке): Janzen, G., & Hawlik, M. (2005) *Orientierung im Raum: Befunde zu Entscheidungspunkten*. *Zeitschrift fur Psychologie*. 213 (4), 179–186. (In German). Если статья написана НЕ на латинице – на кириллице (в том числе, на русском), иероглифами и т. д., нужно привести официальный перевод или выполнить перевод на английский язык самостоятельно (парафраз) – для названий статей. Для книг необходимо в этом случае привести транслитерацию на латиницу и перевод названия на английский язык. В конце описания в скобках указать язык издания.

Стандарт транслитерации. При транслитерации рекомендуется использовать стандарт BSI (British Standard Institute).

ФИО авторов, редакторов. Фамилии и инициалы всех авторов на латинице следует приводить в ссылке так, как они даны в оригинальной публикации. Если в оригинальной публикации уже были приведены на латинице ФИО авторов – в ссылке на статью следует указывать именно этот вариант (независимо от использованной системы транслитерации в первоисточнике). Если в официальных источниках (на сайте журнала, в базах данных, в том числе – в eLibrary) ФИО авторов на латинице не приведены – следует транслитерировать их самостоятельно по стандарту BSI.

Название публикации. Если у цитируемой работы существует официальный перевод на английский язык или англоязычный вариант названия (его следует искать на сайте журнала, в базах данных, в том числе – в eLibrary) – следует указать именно его. Если в официальных источниках название публикации на латинице не приведено – следует выполнить перевод на английский язык самостоятельно (парафраз).

Название издания (журнала). Некоторые не англоязычные научные издания (журналы) имеют кроме названия на родном языке, официальное «параллельное» название на английском. Таким образом, для списка References в ссылке на статью из русскоязычного журнала следует указать либо транслитерированное название журнала, либо переводное. Переводное название журнала можно взять либо с официального сайта журнала (или использовать данные о правильном написании англоязычного названия из цитируемой статьи), либо проверить его наличие в базе данных, например, в CAS Source Index, библиотеке WorldCat или каталоге Web of Science (ISI), каталоге названий базы данных MedLine (NLM Catalog). В случае, когда у журнала нет официального названия на английском языке, в References нужно приводить транслитерацию по системе BSI. Не следует самостоятельно переводить названия журналов.

Место издания. Место издания в ссылках всегда следует указывать на английском языке и полностью – не в транслитерации и без сокращений. То есть Moscow, а не «Moskva» и не «М.:», Saint Petersburg, а не «Sankt Peterburg» и не «SPb».

Название издательства/издателя. В отличие от места издания, название издательства для ссылок в References следует только транслитерировать (за исключением крайне редких случаев наличия у издателя параллельного официального англоязычного названия).

Идентификатор языка. Если цитируемая в References публикация исходно не англоязычная (делался перевод названия публикации и перевод/транслитерация названия источника, чтобы сделать ссылку в References) – в самом конце ссылки после указания диапазона страниц в круглых скобках следует указать идентификатор языка, на котором написан первоисточник. Для ссылок на русскоязычные источники, например, следует использовать фразу «(In Russian)».

Исключения возможны по решению редакционного совета. Редакция оставляет за собой право осуществлять отбор, дополнительное рецензирование и редактирование статей. Рецензии по присылаемым статьям авторам не предоставляются.

Научное издание

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ НАУКА СЕГОДНЯ

Сборник научных статей

Выпуск 12

Ответственный за выпуск *Т. В. Сергеевич*
Компьютерная верстка *М. П. Сташевская*

Подписано в печать 05.11.2020. Формат 60×84 ¹/₈. Бумага офсетная. Ризография.
Усл. печ. л. 17.09. Уч.-изд. л. 6,68. Тираж 100. Заказ 707.

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.