

Проект «ДНК России»  
Министерство науки и высшего образования  
Российской Федерации  
Новосибирский государственный  
университет экономики и управления «НИНХ»

# ЭКОНОМИКА

Учебное пособие

Новосибирск  
2024

УДК 33  
ББК 65  
Э40

В рамках проекта «ДНК России»

Рецензенты:

*Курбатова Маргарита Владимировна* — д-р экон. наук,  
профессор, главный научный сотрудник  
научно-учебной лаборатории экономики  
природных ресурсов и окружающей среды,  
профессор кафедры социально-экономического  
планирования Сибирского федерального университета,  
председатель Международной ассоциации  
институциональных исследований (Красноярск);

*Хлопцов Дмитрий Михайлович* — д-р экон. наук,  
зав. кафедрой экономики Института экономики и менеджмента  
Национального исследовательского  
Томского государственного университета (Томск)

Э40 **Экономика** : учеб. пособие / С. Ю. Барсукова, А. В. Верников, В. В. Вольчик [и др.] ; Новосиб. гос. ун-т экономики и управления. — Новосибирск : НГУЭУ, 2024. — 440 с.

ISBN 978-5-7014-1142-3

Учебное пособие дает представление о достижениях мировой экономической науки в рамках реалистического подхода к интерпретации экономических явлений и процессов, позволяет сформировать экономическое мировоззрение и привить культуру экономического мышления.

Подход к изложению материала, основанный на экономической теории, статистике, экономической социологии, истории и экономической психологии, подразумевает более широкое, комплексное понимание факторов осуществления экономического выбора. Внимание читателя обращено не только на технологические аспекты хозяйственной деятельности, но и на принципиальную важность для применения технологий поведенческих, институциональных, культурных и географических факторов, отражающих национальные особенности систем управления и целей долгосрочного экономического развития.

Издание предназначено для студентов неэкономических специальностей высших учебных заведений.

УДК 33  
ББК 65

ISBN 978-5-7014-1142-3

© Новосибирский государственный  
университет экономики  
и управления «НИНХ», 2024

## ОГЛАВЛЕНИЕ

Об авторах.....	5
Предисловие.....	9
<b>Глава 1. ЧЕЛОВЕК И ЭКОНОМИКА.....</b>	<b>13</b>
1.1. Потребности, ресурсы и проблема выбора.....	13
1.2. Институты, ценности и экономическое поведение.....	34
1.3. Материально-технологическая среда как фактор хозяйствования.....	51
1.4. Формы координации экономической деятельности.....	67
1.5. Информация, измерения и оценки в экономической деятельности.....	81
1.6. Неформальная экономика и формализация экономических практик.....	100
<b>Глава 2. ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ПРИРОДА ОРГАНИЗАЦИЙ... 110</b>	<b>110</b>
2.1. Причины возникновения и роль организаций .	110
2.2. Ресурсы и технологии организаций.....	123
2.3. Трудовые ресурсы, человеческий капитал и экономическое развитие .....	135
2.4. Организация как система стимулов.....	151
2.5. Характеристика производственной деятельности.....	160
2.6. Результаты и эффективность хозяйственной деятельности.....	174
<b>Глава 3. РЫНКИ В ЭКОНОМИКЕ.....</b>	<b>188</b>
3.1. Рынок, продавцы, покупатели и работа рыночного механизма .....	188
3.2. Сотрудничество и конкуренция на рынках.....	205

3.3. Основные типы рыночных структур.....	221
3.4. Рынок и фирма как альтернативы экономической координации.....	236
3.5. Провалы рыночной координации и роль государства.....	249
<b>Глава 4. ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ И ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ДИНАМИКА .....</b>	<b>264</b>
4.1. Экономический рост и экономическое развитие .....	264
4.2. Финансиализация экономики .....	276
4.3. Роль государства в экономическом развитии ...	291
4.4. Регулирование экономических процессов: денежно-кредитная политика .....	306
4.5. Регулирование экономических процессов: бюджетно-налоговая политика .....	325
4.6. Экономический патриотизм .....	338
<b>Глава 5. СОВРЕМЕННАЯ ЭКОНОМИКА РОССИИ.....</b>	<b>349</b>
5.1. Зависимость экономики России от предшествующего пути развития.....	349
5.2. Знания и технологии в экономике .....	360
5.3. Домашнее хозяйство и финансовая устойчивость.....	370
5.4. Развитие России в системе международных экономических отношений .....	385
5.5. Стратегические приоритеты развития России .....	406
<b>ТЕРМИНОЛОГИЧЕСКИЙ СЛОВАРЬ .....</b>	<b>418</b>

## Об авторах

**Барсукова Светлана Юрьевна** — доктор социологических наук, профессор кафедры экономической социологии Департамента социологии факультета социальных наук Национального исследовательского университета «Высшая школа экономики», главный редактор журнала «Мир России. Социология. Этнология» (Москва) — 1.6.

**Верников Андрей Владимирович** — доктор экономических наук, доцент, ведущий научный сотрудник сектора институционально-эволюционной экономики Центра институционально-эволюционной экономики и прикладных проблем воспроизводства Института экономики РАН (Москва) — 4.2, 5.3.

**Вольчик Вячеслав Витальевич** — доктор экономических наук, профессор, заведующий кафедрой экономической теории Южного федерального университета, главный редактор журнала Terra Economicus (Ростов-на-Дону) — 4.6.

**Гильмундинов Вадим Манаирович** — доктор экономических наук, профессор РАН, главный научный сотрудник Института экономики и организации промышленного производства Сибирского отделения РАН, президент Российского общества экологической экономики (Новосибирск) — 4.1, 4.4, 4.5.

**Глинский Владимир Васильевич** — доктор экономических наук, профессор, заведующий лабораторией «Устойчивое развитие социально-экономических систем» Сибирского института управления — филиала РАНХиГС, главный редактор журнала «Вестник НГУЭУ», заместитель главного редактора журнала «Развитие территорий» (Новосибирск) — 1.5.

**Гордячкова Ольга Витальевна** — кандидат экономических наук, доцент кафедры экономической теории и прикладной экономики Новосибирского государственного технического университета (Новосибирск) — 2.5, 2.6.

**Епифанова Наталья Сергеевна** — кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры региональной экономики и управления Новосибирского государственного университета экономики и управления «НИНХ» (Новосибирск) — 5.1, 5.2, 5.4.

**Кирдина-Чэндлер Светлана Георгиевна** — доктор социологических наук, кандидат экономических наук, главный научный сотрудник, заведующий Центром институционально-эволюционной экономики и прикладных проблем воспроизводства Института экономики РАН, главный редактор журнала *AlterEconomics* (Москва) — 1.3, 1.4.

**Князева Ирина Владимировна** — доктор экономических наук, профессор, заведующий научно-исследовательской лабораторией «Центр конкурентной политики и экономики», профессор кафедры менеджмента Сибирского института управления — филиала РАНХиГС (Москва, Новосибирск) — 3.1.

**Куницын Дмитрий Валерьевич** — кандидат экономических наук, доцент, проректор по научной работе и дополнительному образованию Новосибирского государственного университета экономики и управления «НИНХ» (Новосибирск) — 5.5.

**Курьшева Анна Александровна** — кандидат экономических наук, старший научный сотрудник Южного федерального университета (Ростов-на-Дону) — 4.2, 5.3.

**Литвинцева Галина Павловна** — доктор экономических наук, профессор, директор Научно-образовательного центра экономических и институциональных разработок НГТУ, руководитель Новосибирской школы институциональной экономики и экономической политики, профессор кафедры экономической теории и прикладной экономики Новосибирского государственного технического университета (Новосибирск) — 2.3.

**Лукашенко Ольга Александровна** — кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры региональной экономики и управления Новосибирского государственного университета экономики и управления «НИНХ» (Новосибирск) — 2.2.

**Ляскин Геннадий Геннадьевич** — кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры экономической теории Новосибирского государственного университета экономики и управления «НИНХ» (Новосибирск) — 3.3.

**Мельников Владимир Васильевич** — доктор экономических наук, доцент, заведующий кафедрой региональной экономики и управления Новосибирского государственного университета экономики и управления «НИНХ» (Новосибирск) — *предисловие, 1.2.*

**Новгородов Павел Анатольевич** — кандидат экономических наук, доцент, ректор Новосибирского государственного университета экономики и управления «НИНХ» (Новосибирск) — 5.5.

**Петров Сергей Павлович** — кандидат экономических наук, доцент, заведующий отделом прикладных региональных исследований Института экономики и организации промышленного производства СО РАН (Новосибирск) — 3.4.

**Петухова Светлана Валериевна** — кандидат экономических наук, доцент, заведующий кафедрой корпоративного управления и финансов Новосибирского государственного университета экономики и управления «НИНХ» (Новосибирск) — 2.1, 2.4.

**Полозков Михаил Геннадьевич** — доктор экономических наук, профессор кафедры экономики и финансов общественного сектора, заместитель декана факультета государственного управления экономикой Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации (Москва) — 5.2.

**Радионова Елена Александровна** — кандидат экономических наук, доцент кафедры финансов и кредита Кузбасского государственного технического университета им. Т. Ф. Горбачева (Кемерово) — 4.3.

**Саблин Кирилл Сергеевич** — кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры продюсерства и общенаучных дисциплин Российского государственного института сценических искусств, Сибирская высшая школа музыкального и театрального искусства (Санкт-Петербург, Кемерово) — 3.5.

**Серга Людмила Константиновна** — кандидат экономических наук, доцент, заведующий кафедрой бизнес-аналитики и статистики Сибирского института управления — филиала РАНХиГС (Новосибирск) — 1.5.

**Фролова Елена Александровна** — доктор экономических наук, доцент, заведующий кафедрой государственного и муниципального управления Национального исследовательского Томского государственного университета (Томск) — 2.1, 4.3.

**Чирихин Сергей Николаевич** — кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры мировой экономики, международных отношений и права Новосибирского государственного университета экономики и управления «НИНХ», экс-руководитель отдела товарных и финансовых рынков УФАС России по Новосибирской области (Новосибирск) — 3.2.

**Шмаков Александр Викторович** — кандидат экономических наук, доцент, директор научно-образовательного центра «Центр поведенческой экономики по исследованию проблем общественного сектора», Новосибирский государственный университет экономики и управления «НИНХ», доцент кафедры экономической теории и прикладной экономики Новосибирского государственного технического университета (Новосибирск) — 1.1.

## Предисловие

Настоящее учебное пособие подготовлено в рамках проекта «ДНК России» по актуализации программ социально-гуманитарных дисциплин и имеет своей целью обновление содержания и структуры университетского экономического образования.

Учебных изданий по экономике уже много — войдя в книжный магазин, будет непросто сделать выбор. Они написаны для школьников и студентов, для экономистов и неэкономистов, для начинающих и желающих продвигаться все дальше в понимании экономических явлений. На этом пути можно обнаружить массу материалов о том, как повысить финансовую грамотность, как эффективно управлять фирмой, а также узнать, что надо делать правительству в каждый конкретный момент времени.

Экономика как дисциплина многогранна, и слушатель, посвятивший время изучению и чтению экономических книг, в итоге все равно окажется в растерянности, пытаясь обрисовать для себя ее границы. Не легче будет определиться и в том, что нужнее прочитать для успешной хозяйственной деятельности: о мотивации персонала, привлечении финансовых ресурсов, кредитовании, управлении проектами или методах прогнозирования и максимизации прибыли. В условиях ограниченности времени придется делать выбор.

Для преподавателя как человека более искушенного в чтении экономической литературы выбор будет возникать не только между отраслями передаваемых слушателям экономических знаний, но также между методологическими подходами и парадигмами экономических учений: классической или новой политической экономией, неоклассикой и кейнсианско-неоклассическим синтезом или поведенческой экономикой и институционализмом. Прикладные дисциплины также несут явный отпечаток известных теоретических конструкций, даже если их авторы предпочитают не отдавать себе в этом отчет.

Абсолютизация принципов «невидимой руки» рынка восходит к естественно-научной модели экономической теории и рассматривает экономику по аналогии с естественной природой, что обеспечивает приверженность дедуктивным, абстрактным методам исследований, предлагая универсальные модели решения хозяйственных проблем. Если же экономические вопросы не рассматриваются автономно от конкретного социального устройства, а экономика представляется функционирующей в интересах общества, то понимание хозяйственной системы в большей степени предполагает применение индуктивного и исторического методов, предусматривая включение нормативных элементов анализа и объясняя читателям неуниверсальность и несопоставимость экономических рекомендаций для разных стран, организаций и сообществ.

Безоглядный оптимизм в России 1990-х гг. по поводу рынка как универсального механизма, рекомендованного для решения всех общественных проблем, сменился за 30 лет российских экономических реформ хроническим пессимизмом. Очевидно, что потери, которые понесло российское общество на пути достижения «рыночного равновесия», требуют более внимательного отношения к подходам к обучению экономике в системе образования. Справедливости ради следует также отметить, что признаков приближения Великой рецессии 2007–2009 гг. ни один из международных исследовательских институтов не заметил (или по каким-то причинам не захотел заметить), что вызвало сожаления многих руководителей по поводу абстрактности изучаемых в западных университетах моделей экономической политики.

На сегодняшний день в преподавании теории экономики в вузах России доминирует подход, основанный на явном или неявном делении курса на микро- и макроэкономику. Это вполне понятно с точки зрения десятилетий внедрения этих дисциплин и отсутствия принципиальных сложностей с их чтением для студентов с разным уровнем предварительной подготовки: меняя степень детализации в описании моделей от простых определений и элементарных графиков до продвинутого уровня математического анализа, можно подстро-

иться практически под любую аудиторию. При этом на предпосылках изучаемых универсальных равновесных моделей обычно долго не задерживаются, отдавая предпочтение красоте выводов в рамках математического описания моделируемой «реальности».

*Основное назначение этой книги — формирование экономического мировоззрения на основе реальных предпосылок поведения человека, живущего в совершенно конкретных границах территории и времени. Экономика в этой книге представлена как наука о человеческом поведении, связанном с процессами выбора и принятия решений в мире с ограниченными ресурсами.*

Мы говорим об экономическом выборе как основе жизни человека, показывая встроенность экономической деятельности во все социально-гуманитарные процессы, в явном виде отражая связь с экономикой вопросов социологии, политологии, культурологии, психологии и права. Экономика представлена как динамическая система, развивающаяся во времени и пространстве, что отражает прочную связь изучения экономических явлений с историей и географией.

Авторы обращают внимание читателя на то, что институты и культура имеют значение для эффективной организации хозяйственной деятельности, ограничивая возможности и приводя к появлению издержек следования правилам, что предполагает дополнение сугубо количественного анализа качественным анализом институциональных альтернатив. Мы говорим о том, что информация в современном мире является важнейшим производственным фактором, а навыки статистической обработки данных, их анализа, прогнозирования и интерпретации необходимы для эффективного экономического выбора.

Мы повествуем не о рыночной, а об организационной экономике, участники которой в современной экономической реальности взаимодействуют посредством рынков, являющихся механизмами координации, альтернативными организациями. В частности потому, что большинство людей, производящих продукцию, не настроены на максимизацию прибыли, а просто являются сотрудниками, получающими заработную

плату. А любые организации выбирают между использованием рыночных операций и властными отношениями для решения любого вопроса. При этом рынки не только способствуют росту эффективности использования ресурсов за счет конкуренции, но и являются пространствами активного взаимодействия и сотрудничества.

При анализе процессов на уровне экономики страны внимание акцентируется на том, что не всякий экономический рост обеспечивает экономическое развитие, а чрезмерное наращивание финансового сектора может наносить ущерб. При этом необходимость обеспечения безопасности людей и защиты прав собственности заведомо предполагает важную роль в экономике такой организации, как государство.

Представленные здесь материалы не предназначены для отмены или забвения привычных учебных теорий. Критическое их осознание и оценка соответствия сложившейся системе социально-экономических отношений намного полезнее. Еще более важная задача читателя — расширение горизонтов экономического восприятия и понимания пространства экономического анализа. Ожидается, что подход к преподаванию, основанный на реалистичных предпосылках и спектре достижений мировой экономической науки, позволит более естественно воспринимать процессы и явления, протекающие в современной экономике России.

Коллектив авторов учебного пособия с искренней благодарностью примет предложения относительно совершенствования материалов курса.

*В. В. Мельников,*  
руководитель рабочей группы  
по разработке учебно-методического комплекса «Экономика»,  
доктор экономических наук,  
заведующий кафедрой региональной экономики и управления  
Новосибирского государственного университета  
экономики и управления «НИНХ»

# Глава 1. ЧЕЛОВЕК И ЭКОНОМИКА

---

## 1.1. Потребности, ресурсы и проблема выбора

*Александр Викторович Шмаков*

Современная экономика — наука о человеческом поведении, связанном с процессами выбора и принятия решений. Экономика занимается описанием человеческого поведения как индивидуального, так и в процессе взаимодействий с другими людьми. Главной задачей ученых-экономистов стала попытка объяснить, предсказать и научиться воздействовать на поведение осуществляющего выбор человека.

В классическом понимании экономическое поведение сводилось к проблеме выбора, связанной с поиском возможностей удовлетворения неограниченных потребностей в условиях ограниченности ресурсов, допускающих альтернативное использование. Подразумевалось, что экономическое поведение человека полностью осмысленно, рационально и направлено на поиск оптимального способа удовлетворения потребностей. Однако это не всегда так. Нам кажется очевидным, что мы принимаем решения сознательно, при этом все реакции предсказуемы и управляемы. На самом деле большинство реакций происходит на бессознательном уровне. *Если сознательному поведению предшествуют операции осознанных рассуждений, то бессознательное поведение возникает без волевого усилия человека, сознанием человека не осознается и не контролируется, т. е. является автоматизмом.* Большинство мыслительных процессов происходит не на сознательном, а именно на бессознательном уровне, что указывает на критическую

важность для экономического анализа учета поведенческих особенностей, а также влияния общественных явлений и процессов (рис. 1.1.1).

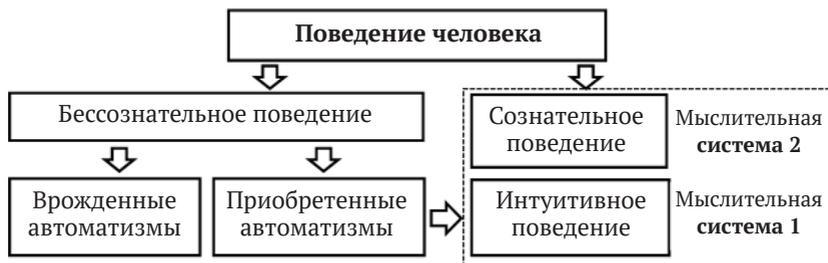


Рис. 1.1.1. Сознательное и бессознательное поведение

Использование автоматизмов является ключевым при реализации поведенческих реакций. *Бессознательные автоматизмы делятся на две группы: врожденные, генетически наследуемые и приобретенные в процессе научения.* Среди приобретенных автоматизмов особую роль занимают привычные модели поведения. Привычные модели поведения — это ранее осознанные действия, доведенные до автоматизма и перешедшие в разряд неосознанных. Экономисты делят привычные модели поведения на следующие группы:

- *Стереотипы поведения* — системы передаваемых между поколениями приемлемых образцов поведения; стереотипы воспринимаются членами общества как общепринятый, «нормальный» образец поведения. Стереотипы проявляются в представлениях о красоте, о правилах поведения в обществе, о распределении обязанностей в семье, во многих других сферах. Например, нужно быть стройной или, наоборот, пышной, чтобы считаться красивой; точными науками должны заниматься мальчики, поскольку они якобы имеют к этому большие способности; лучше приобрести дорогой товар известного бренда, потому что считается, что недорогие товары значительно хуже по качеству.

- *Привычки* — устойчивые склонности человека к следованию определенной форме поведения, выработанные в результате неоднократного повторения им каких-либо дей-

ствий, вызывающих приятный эмоциональный фон. Большая часть наших ежедневных действий обусловлена привычками: кто-то привык пить по утрам кофе, а кто-то сок или чай; одни предпочитают после работы посидеть с книгой в уютном кресле, другие идут в спортзал; часть людей не ест после шести вечера, другие привыкли ужинать позже, и т. п.

• *Рутины* — привычные поведенческие шаблоны индивидов или групп, применяемые в течение определенного периода без корректировки; если привычки касаются исключительно отдельных людей, то рутины могут формироваться не только индивидуально, но и группой. Как быт, так и профессиональная деятельность наполнены шаблонами поведения, рутинами. Например, перед тем как начать работу на токарном станке, следует надеть головной убор и убрать под него волосы; садясь в автомобиль, нужно пристегнуть ремень безопасности; работая со статистическими показателями, описывающими социальные процессы, многие исследователи начинают с проверки данных на нормальность распределения, и т. п.

*Стереотипы поведения, привычки и рутины обеспечивают людей приемлемыми моделями поведения, позволяя экономить усилия, энергию на когнитивных процессах.* Данные автоматизмы представляют собой не только своеобразный способ хранения знаний, навыков, представлений, необходимых для деятельности людей, они также снижают издержки принятия решений в результате следования проверенным образцам поведения, способствуют координации людей, формируют систему взаимных ожиданий.

С мыслительной деятельностью в привычном понимании связаны две формы поведения: сознательное — осознанное, целенаправленное, рациональное; а также интуитивное — автоматическое, бессознательное, основанное на ощущениях, эмоциональное. Даниэль Канеман<sup>1</sup> описал две параллельных системы принятия решений:

- система 1 отвечает за интуитивное поведение;
- система 2 — за сознательное поведение.

---

<sup>1</sup> Канеман Д. *Думай медленно... решай быстро*. М.: АСТ, 2024. С. 29–142.

Принятие решений системой 1 опирается на эмоциональные механизмы и ощущения. Протекающие мыслительные процессы основаны на ранее полученном опыте и не осознаются людьми в полной мере, поскольку в результате многократного повторения процесс рассуждений ускоряется, а сами процессы происходят относительно быстро. Принятие решений системой 2 основано на аналитических процедурах, направленных на поиск оптимальных решений. Данные процессы требуют больших затрат времени и энергии, поэтому система 2 относительно медленная. Традиционный подход к характеристике экономических явлений и процессов, преобладающий в учебниках по экономике, основан на анализе работы системы 2. Вместе с тем указанные системы функционируют параллельно, эмоциональная система 1 срабатывает быстрее и часто приводит к неоптимальному с экономической точки зрения поведению.

*Значимым элементом, определяющим поведение человека на уровне бессознательного, относящимся к врожденным автоматизмам, являются потребности.* Потребность — это избирательная зависимость организма от определенных факторов внешней или внутренней среды. Потребности — это врожденно заданные поведенческие программы, за которые отвечают специализированные нейронные сети. Посредством данных программ реализуется механизм поддержания жизненных функций организма в условиях его зависимости от ряда факторов внутренней и внешней среды.

Потребности являются врожденной основой человеческого поведения, стремление к их удовлетворению заложено на генетическом уровне. Когда потребность становится доминирующей, она запускает поведение, связанное с ее удовлетворением. Если человеку удастся удовлетворить потребность, он испытывает положительные эмоции, не удается — отрицательные. Эмоции, возникающие при удовлетворении потребностей, направляют наше поведение и являются основой его корректировки.

На уровне сознания потребности могут проявляться как ощущение человеком недостатка в чем-либо. Ощущение потребности запускает поисковую активность, направленную

на поиск способа ее удовлетворения, и является начальным звеном поведенческой реакции. Российский академик Павел Васильевич Симонов<sup>1</sup> разделял три *группы потребностей* (рис. 1.1.2):

- 1) витальные — жизненно важные потребности, неудовлетворение которых приводит к гибели человека;
- 2) социальные — потребности, связанные со взаимодействием с другими представителями сообщества;
- 3) саморазвития — связанные с реализацией исследовательского поведения.

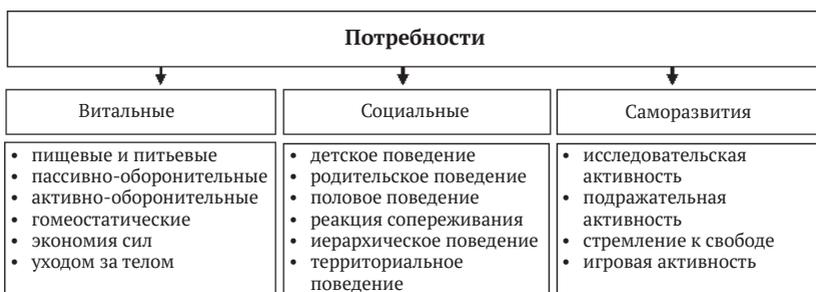


Рис. 1.1.2. Виды потребностей

*Источники:* Симонов П. В. Избранные труды. Мозг, эмоции, потребности, поведение. М.: Наука, 2004. С. 339–359; Дубынин В. А. Мозг и его потребности: от питания до признания. М.: Альпина нон-фикшн, 2021. 572 с.

К *витальным потребностям* относятся пищевые и питьевые потребности; потребности, связанные с обеспечением безопасности; потребности, связанные с обеспечением нормальной работы организма и экономией сил; потребности, связанные с уходом за телом. Без удовлетворения этих потребностей невозможно существование человека. Человек нуждается в пище и питье. Потребность в безопасности связана с активно-оборонительными реакциями, при которых мы испытываем страх, стремимся затаиться или убежать, и пассивно-оборонительными, связанными с агрессией,

<sup>1</sup> Симонов П. В. Избранные труды. Мозг, эмоции, потребности, поведение. М.: Наука, 2004. С. 339–359.

стремлением напасть на источник опасности. Не менее важны для обеспечения жизнедеятельности потребности, связанные с поддержанием гомеостаза — сохранением постоянства внутренней среды и устойчивости основных физиологических функций организма: терморегуляцией, дыханием, поддержанием кровяного давления, сном и т. д. Сюда же относятся потребности, связанные с экономией сил, энергии, а также потребность в уходе за телом.

К *социальным потребностям* относятся потребности в размножении и уходе за потомством; потребность в удержании территории; потребность найти свое место в иерархии группы; потребности, связанные с обретением чувства общности с группой. К данной группе относятся потребности, обеспечивающие социальное поведение. Эти потребности важны как для выживания, так и для размножения. Размножение и сохранение вида связаны с реализацией полового поведения; родительского поведения, направленного на уход за потомством; детского поведения, выраженного в стремлении к контакту с родителями. Взаимодействие с другими людьми связано со стремлением к лидерству или же, если это невозможно, стремлением найти подходящее место в группе, подчиняясь лидеру. Связано оно и с реакцией сопереживания, т. е. переносом на себя эмоций, испытываемых другими людьми, позволяющей обеспечить взаимопонимание с другими людьми. И, конечно же, территориальное поведение, направленное на удержание и защиту собственной территории, эволюционно связанное с защитой от перенаселения.

К *потребностям саморазвития* относятся потребности, связанные с обеспечением исследовательского поведения, подражательной активности, преодолением ограничений, игровым поведением. Эти потребности направлены на обучение, расширение ореола обитания, улучшения условий жизни в будущем. Исследовательское поведение направлено на сбор новой информации, которая может пригодиться для обеспечения жизнедеятельности. Подражательное поведение помогает перенять важные навыки от других людей. Стремление к свободе направлено на преодоление барьеров в передвиже-

нии. Игровая активность связана с тренировкой двигательных навыков<sup>1</sup>.

Ощущение потребности не означает возникновения четкого образа объекта, с помощью которого потребность можно удовлетворить. Возникновение потребности лишь запускает поисковую активность: что сделать, чтобы удовлетворить потребность, чтобы устранить ощущение неудовлетворенности? В ходе поисковой активности возникают мотивы, сужающие поисковую деятельность до определенного объекта. То есть происходит конкретизация объектов, которые согласно представлениям данного человека с учетом воздействия на них общественных представлений способны удовлетворить потребность. *Мотив* — это конкретизированный объект, который согласно представлениям данного человека способен удовлетворить потребность. И подобная карта приемлемых мотивов, обусловленная не только индивидуальным опытом, но и культурой поведения, начинает восприниматься как набор допустимых вариантов удовлетворения потребностей.

Одна из сложностей понимания экономического поведения в том, что могут существовать различные варианты конкретизации одной и той же потребности. Например, потребность в признании может конкретизироваться через мотив стать умным или же через мотив стать богатым. Мотивы поведения являются результатом формирования индивидуального опыта под воздействием культуры, отражающей представления общества о приемлемом поведении.

Когда мы осознаем и конкретизируем наши мотивы, они трансформируются в цели. Когда перед нами появляется цель, мы не только осознаем ее, но и представляем ее конкретный объект, средства и результаты ее достижения. *Цель* — это осознанный сформированный образ желаемого результата. Правильно поставленная цель в значительной степени определяет алгоритм действий, направленных на ее достижение, и является необходимым условием обеспечения оптимальности. Поэтому экономисты признают важность целеполагания — процесса постановки целей, а также оценки результатов

---

<sup>1</sup> Дубынин В. А. Мозг и его потребности: от питания до признания. М.: Альпина нон-фикшн, 2021. 572 с.

действий, направленных на достижение цели, выражаемых через показатели эффективности или результативности.

Понятие «*эффективность*» предполагает сравнение нескольких вариантов действий, сопряженных с затратами ресурсов, приводящих к достижению одной цели (например, для перемещения из «А» в состояние «Б» в разными способами). В таком случае возникает потребность в оценке эффективности с соотношением результата и затрат для последующего выбора лучшего из имеющихся вариантов. Если же результаты предполагаются разные, а также если нет нескольких альтернативных путей достижения цели (т. е. движение из А в Б возможно только одним, заранее предписанным способом), то можно оценить *экономичность* или *результативность* достижения цели<sup>1</sup>.

Для удовлетворения потребностей люди нуждаются в благах. *Блага* — это то, с помощью чего люди удовлетворяют потребности. Блага бывают экономическими и неэкономическими. Под *неэкономическим благом* обычно понимают благо, имеющееся в достаточном количестве, чтобы удовлетворить все потребности, связанные с потреблением данного блага. Примером таких благ могут стать воздух на улице, солнечный свет, вода в реке. Потребление неэкономического блага, как правило, не связано с ощутимым отказом от потребления других благ. Под *экономическим благом* понимают благо, имеющееся в ограниченном количестве, недостаточном для удовлетворения всех потребностей, связанных с потреблением данного блага. Именно экономические блага представляют интерес для экономистов, так как они ограничены, их потребление, как правило, связано с отказом от потребления других благ, и возникает проблема выбора. К слову, предприимчивые люди научились переводить блага из категории неэкономических в категорию экономических, искусственно ограничивая доступ к ним: пляжи огораживают заборами и делают платными; воду называют чистой и продают в бутылках.

Когда экономисты говорят об экономических благах, они, как правило, говорят о благах, появившихся в результате эконо-

---

<sup>1</sup> Мельников В. В. Эффективность госзакупок и роль конкуренции // Journal of Institutional Studies. 2022. Т. 14. № 3. С. 123.

номической деятельности людей, принимающих форму товаров или услуг. *Товары* — экономические блага, предназначенные для обмена, имеющие материальную форму. *Услуги* — экономические блага, предназначенные для обмена, имеющие нематериальную форму. Приобретая в супермаркете диван, вы покупаете товар. Заказывая его доставку, вы покупаете услугу.

Существует множество классификаций экономических благ. Согласно одной из них экономические блага бывают следующих типов:

- *взаимозаменяемые*, если они являются альтернативными источниками удовлетворения одной и той же потребности;
- *взаимодополняемые*, если к удовлетворению потребности приводит только их совместное потребление;
- *независимые* в потреблении.

В качестве топлива для автомобиля можно использовать бензин или газ. В данном случае бензин и газ — взаимозаменяемые блага. При этом автомобиль и топливо можно использовать только вместе — это взаимодополняемые блага. Потребление независимых благ никак не связано. Подобное деление — некоторое усреднение, поскольку всегда может найтись человек, использующий блага каким-то необычным способом. Однако такое потребление является достаточно редким явлением, и предложенная классификация оказывается полезной.

Любое экономическое благо обладает двумя важными характеристиками: конкурентностью / неконкурентностью в потреблении и исключаемостью / неисключаемостью из потребления (табл. 1.1.1). *Неконкурентность* в потреблении означает, что потребление блага одними людьми не снижает его доступности для других. В результате люди не соперничают между собой за потребление данного блага. *Неисключаемость* из потребления означает невозможность отстранить от потребления блага неплательщика. Это, как правило, приводит к возникновению трудности взимания оплаты с потребителя блага. Конкурентность и исключаемость означают прямо противоположное.

Таблица 1.1.1

## Классификация благ

Блага	Исключаемые	Неисключаемые
Конкурентные	Частные	Смешанные (перегружаемые)
Неконкурентные	Смешанные (клубные)	Общественные

Если блага одновременно конкурентные и исключенияемые, их называют *частными благами*. К частным относится большинство благ. С ограничением доступа к ним, как правило, у продавца не возникает проблем, а значит, каждая единица таких благ может быть продана за отдельную плату.

Если блага и неконкурентные, и неисключаемые — это общественные блага. *Общественные блага* — это блага, которые потребляются коллективно всеми людьми независимо от факта оплаты. Ограничить доступ к общественным благам производителям крайне затруднительно. При этом, поскольку благо неконкурентно, общество также не сопротивляется появлению «безбилетников». Такие блага либо производятся с участием государства, либо совсем не производятся. Академическим примером общественных благ стала национальная оборона. Данное благо неконкурентное: мы не конкурируем между собой за то, чтобы оказаться под защитой наших вооруженных сил. И неисключаемое: технически невозможно исключить отдельного гражданина государства из числа лиц, находящихся под защитой.

*Смешанные блага* обладают только одной из характеристик: или неконкурентностью, или неисключаемостью. Например, *перегружаемые блага* — это блага, неконкурентные до определенного уровня, после которого наступает перегрузка и блага становятся конкурентными. К примеру, дороги: когда дороги пустые, за них не хотят платить, но как только появляются пробки, люди мечтают о скоростных платных автомагистралях. *Клубные блага* — общественные блага с ограниченным доступом, позволяющим вводить плату за их использование. Теоретически членских карт автомобильного клуба может быть выпущено сколько угодно, но, если вы можете контроли-

ровать их выпуск, вы можете ограничивать доступ и появляется возможность их продавать.

Любое благо имеет множество измерений: количественных и качественных. С точки зрения сложности выбора при покупке блага делятся на следующие типы:

- *исследуемые, или инспекционные* (со сравнительно дешевой процедурой предварительного определения качества, например, канцелярские товары, книги, стандартизованные блага типа сахара или яблок);

- *опытные, или экспериментальные* (с запретительно высокими издержками измерения качества до приобретения или потребления, например, подержанный автомобиль, посещение салона красоты или ресторана);

- *доверительные* (понять их качество иногда нельзя ни до, ни после приобретения, например, лекарства, образовательные или медицинские услуги). Государственные организации и учреждения производят в значительном количестве именно такой тип благ.

Для получения экономических благ требуются экономические ресурсы. *Экономические ресурсы* — это имеющиеся возможности для создания благ и удовлетворения потребностей. Ресурсы, вовлеченные в процесс производства, называют факторами производства. *Факторы производства* — природные, людские и произведенные человеком ресурсы, используемые им в деятельности, направленной на удовлетворение потребностей. Экономисты делят факторы производства на пять групп: земля, капитал, труд, предпринимательская способность и информация. Каждому виду факторов производства соответствуют особые факторные доходы (табл. 1.1.2).

Таблица 1.1.2

### Производственные ресурсы

Факторы производства	Труд	Земля	Капитал	Предпринимательские способности	Информация
Факторные доходы	Заработная плата	Рента	Процент	Прибыль	Информационная рента

Земля — все используемые природные ресурсы. Капитал — созданные людьми средства производства, используемые в процессе производства. Труд — используемые в процессе производства умственные и физические способности людей. Предпринимательская способность — реализуемая способность эффективно объединять факторы производства в производственный процесс. Информация — сведения, используемые при осуществлении производственного процесса. Данная классификация позволяет обобщить ресурсы в несколько больших групп. Однако можно выделять и большее количество ресурсов там, где это необходимо. Например, из фактора производства «земля» можно выделить экологию, из фактора производства «информация» — технологии и т. д.

Познакомившись с такими категориями, как потребности и ресурсы, мы сталкиваемся с двумя фундаментальными положениями экономической теории. Во-первых, *потребности людей безграничны*. Потребности запускают нашу деятельность, направленную на поиск способа их удовлетворения. Если вы видите, что человек совершает действие, значит, его поведение инициировано неудовлетворенной потребностью. Во-вторых, *ресурсы, необходимые для удовлетворения потребностей, ограничены для каждого момента времени*. Ограниченность ресурсов затрагивает всех. Даже очень богатый человек сталкивается с ограниченностью времени двадцатью четырьмя часами в сутках и ограниченностью свобод рамками конституционного строя.

Мы сталкиваемся с действием *принципа редкости* — невозможностью удовлетворения безграничных потребностей, располагая ограниченными ресурсами. Проблема редкости в том, что наши потребности возрастают быстрее, чем достигается обеспеченность необходимыми для их удовлетворения ресурсами. *В результате действия данного принципа человек должен делать выбор: решать, как распорядиться имеющимися ресурсами. Экономический выбор* — это выбор наилучшего из альтернативных вариантов, при котором потребности удовлетворяются наилучшим образом в условиях ограниченности ресурсов. Если бы наши потребности не были ограничены наличными ресурсами, не было бы дефицита средств,

свободного времени, интеллекта и т. д., то не существовало бы проблемы выбора. Не было бы и экономической теории, поскольку экономика — наука о человеческом поведении, связанном с процессами выбора и принятия решений в мире с ограниченными ресурсами.

Пришло время в общих чертах познакомиться с тем, как люди принимают решения<sup>1</sup>. Условно, не забывая о том, что многие процессы в мозге человека происходят параллельно, процесс принятия решений можно разделить на несколько этапов (рис. 1.1.3).



Рис. 1.1.3. Процесс принятия решений

На начальном этапе принимающий решение человек в реальном времени получает и осмысливает (аккумулирует) информацию о доступных альтернативах. На вход нейронных сетей головного мозга поступают сигналы (сенсорные, мотивационные, когнитивные и др.), несущие информацию о внутреннем состоянии организма, о доступных поведенческих

<sup>1</sup> Smith P., Ratcliff R. An Introduction to the Diffusion Model of Decision Making // An Introduction to Model-Based Cognitive Neuroscience / Forstmann B. Wagenmakers E.-J. (eds). Springer Science, Business Media, LLC, 2015. Pp. 49–70.

альтернативах и внешних условиях, влияющих на привлекательность данных альтернатив. Полученные сигналы изменяют потенциал нейронных сетей. Таким образом нейроны аккумулируют информацию о возможных поведенческих альтернативах. Для данных сигналов изначально характерен высокий уровень шума — нам может казаться предпочтительной то одна, то другая альтернатива, однако аккумулирование информации в течение определенного времени сокращает уровень шума.

В процессе аккумулирования информации определяется ценность и происходит сравнение доступных альтернатив. Опытным путем установлено, что на активность нейронов влияет как ценность ожидаемого вознаграждения, так и вероятность его получения. Система находится в состоянии сбора информации и сравнения альтернатив до тех пор, пока не накопится необходимое количество аргументов в пользу одной из них. В тот момент, когда разница потенциалов групп нейронов, отвечающих за альтернативные решения, достигает определенной пороговой величины, генерируется решение. При этом подавляется активность нейронов, отвечающих за альтернативные решения.

На заключительном этапе осуществляется оценка результатов принятого решения и происходит обратная связь посредством обучения, т. е. обновления хранящейся в памяти информации (представлений, оценок, алгоритмов принятия решений) с целью увеличения эффективности последующих действий.

Использование данной модели позволяет лучше понять процесс выбора, сделать его более предсказуемым. И прежде всего следует акцентировать внимание на некоторых важных следствиях данной модели<sup>1</sup>:

1. В процессе выбора задействовано множество альтернативных нейронных сетей, вовлечен целый ряд областей мозга, отвечающих за сознательное и различные виды бессознательного поведения. *При принятии решений люди не обязательно*

---

<sup>1</sup> Шмаков А. В. Культурно-этнические проблемы международного бизнеса // Международный бизнес, его современные формы и особенности регулирования: учеб. Бишкек: Изд-во КРСУ, 2019. С. 34–66.

проводят какой-либо анализ, часто не могут или не хотят это делать. Поведенческие реакции будут зависеть от активности соответствующих нейронных сетей.

2. Для принятия решения не требуется анализа всей доступной информации. Достаточно лишь, чтобы разница между доводами за и против достигла определенной пороговой величины. Следовательно, часть информации остается невоспринятой по причине разной скорости поступления информации в пользу каждой из альтернатив.

3. Поведение людей зависит от их предпочтений и ожиданий. Нейроэкономические исследования подтверждают правильность принципа максимизации ожидаемой ценности, согласно которому оптимальный выбор осуществляется в пользу альтернативы с наибольшей ожидаемой ценностью. Ожидаемая ценность представлена как сумма произведений ценностей ( $u(x_1) \dots u(x_n)$ ) от всех возможных исходов ( $x_1 \dots x_n$ ) на вероятности их наступления ( $p_1 \dots p_n$ ):

$$U(x_1, p_1; \dots x_n, p_n) = p_1 \cdot u(x_1) + \dots + p_n \cdot u(x_n).$$

Однако в данном случае речь идет о субъективном восприятии ценностей и вероятностей. Дело в том, что учитываемые при принятии решений оценки ценности ожидаемых результатов и вероятностей их получения субъективны и подвержены разного рода психологическим воздействиям. Помимо этого, на процесс принятия решений и экономический выбор оказывают влияние различные социально-культурные и ситуационные факторы.

Даниель Канеман и Амос Тверски<sup>1</sup> на основании экспериментальных данных построили S-образную функцию ценности, описывающую результат процессов субъективной оценки ценности (рис. 1.1.4).

Давайте познакомимся с данной функцией. По оси абсцисс откладывается изменение уровня благосостояния: выигрыши в области положительных значений или потери в области отрицательных значений. Обратите внимание: не уровень благосостояния, а именно изменение уровня благосостояния,

---

<sup>1</sup> Канеман Д., Тверски А. Рациональный выбор, ценности и фреймы // Психологический журнал. 2003. № 4. С. 31–42.

поскольку люди привыкают к своему текущему состоянию и испытывают удовлетворение или неудовлетворенность не от общего уровня благосостояния, а от воспринятых ими изменений благосостояния. Ординатой является уровень субъективной ценности произошедших изменений. Начало координат — состояние, используемое человеком в качестве точки отсчета при субъективной оценке нового состояния. При этом эффект привыкания приводит к тому, что любое новое состояние со временем начинает восприниматься как начальное.

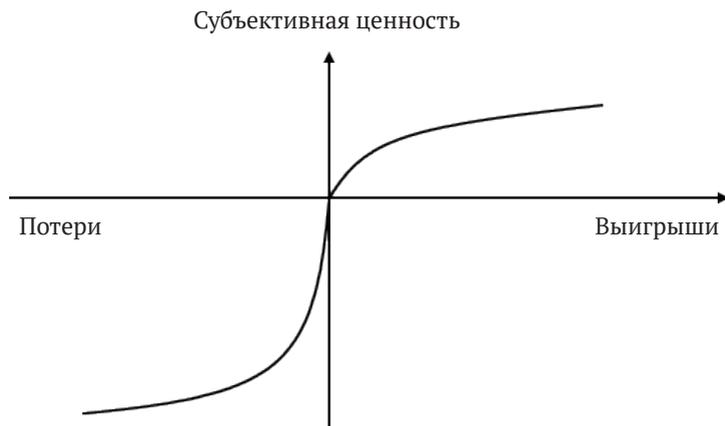


Рис. 1.1.4. Функция субъективной ценности

Функция субъективной ценности имеет S-образную форму, соответствующую убывающей предельной чувствительности индивидов к выигрышам и потерям при удалении от выбранного ими начала координат. То есть при отдалении от начала координат дополнительные изменения благосостояния оказывают все меньший эффект на индивидуальную оценку изменений. Это касается изменений как положительных, так и отрицательных. При этом левая часть графика сильнее отклоняется от оси абсцисс, поскольку экспериментально установлено, что изменение субъективной ценности при возникновении потерь в 2–2,5 раза значительнее, чем при получении аналогичного по величине выигрыша.

Изучение S-образной функции ценности позволяет нам обнаружить несколько важных закономерностей:

1. В качестве состояния, с которым мы сравниваем изменение, должно использоваться текущее состояние. Его еще называют состоянием *статус-кво*. Однако могут происходить смещения точки отсчета. Например, мы можем сравнивать изменение не с текущим, а с каким-то ожидаемым состоянием. В результате один и тот же результат будет интерпретироваться по-разному в зависимости от выбора точки отсчета.

2. Одинаковые выигрыши и потери должны были бы иметь одинаковую ценность, независимо от источника поступления. Однако выигрыши и потери, находящиеся ближе к точке отсчета, воспринимаются людьми как более значительные. В результате, например, одна и та же денежная сумма может восприниматься нами по-разному. Экономия 100 рублей при покупке килограмма мандаринов воспринимается как значительная. А экономия 100 рублей при покупке автомобиля — как незначительная.

3. Огорчение от потери примерно в 2–2,5 раза сильнее, чем радость от аналогичного по размеру выигрыша. Проявляется «неприятие потерь». В результате люди не желают менять текущее состояние на что-то новое. Преимущества изменений расцениваются нами как выигрыши, а их недостатки — как потери. Но потери переживаются острее, чем выигрыши. Поэтому нет смысла соглашаться на обмен равными ценностями. Ощущается стремление к сохранению статус-кво: люди выше ценят вещи, которыми они уже владеют.

Мы выяснили, что фактическая ценность результата экономического поведения не тождественна субъективному восприятию человеком ценности данного результата. Это происходит, потому что, во-первых, различные люди могут по-разному относиться к одному и тому же результату, во-вторых, один и тот же человек может по-разному относиться к одинаковому результату в разных ситуациях.

На субъективную ценность достигнутого результата, как и на субъективную оценку вероятности достижения данного результата будет влиять целая группа факторов (рис. 1.1.5). Важно понимать, что поведение человека обусловлено не только его экономическими интересами. Оно связано с целым рядом факторов начиная с его биологических особенностей,

социально-экономических характеристик, образа жизни и т. д. и заканчивая ситуационными факторами. Чтобы объяснить поведение человека, необходимо учитывать не только когнитивные процессы, но и психофизиологию поведения, а также культурный контекст.



Рис. 1.1.5. Факторы, определяющие поведение человека

Остановимся на рассмотрении более традиционных для экономической теории когнитивных и социально-культурных факторов поведения. При осознанной оценке ожидаемого результата поведенческого акта мы сравниваем его с возможными результатами альтернативных действий, от достижения которых пришлось отказаться в силу ограниченности ресурсов. Для описания подобных оценок экономисты пользуются показателем альтернативной стоимости. *Альтернативная стоимость* — это потери других (альтернативных) благ, которые могли быть получены, но от которых приходится отказаться, чтобы получить данное благо. Выбирая один из вариантов поведения, мы отказываемся от многих других. Альтернативная стоимость определяется по наилучшему из данных упущенных вариантов. Наиболее эффективным при прочих равных условиях признается вариант поведения с наименьшей альтернативной стоимостью.

Для определения оптимального поведения при изменяющейся интенсивности деятельности используются категории предельной выгоды и предельных издержек. *Предельная выгода* — добавочная выгода, получаемая от потребления одной дополнительной единицы блага. *Предельные издержки* — добавочные издержки, получаемые от потребления одной дополнительной единицы блага. Для того чтобы выбор был эффективным, интенсивность деятельности нужно установить на уровне, при котором предельные выгоды от последнего действия максимально приблизятся к предельным издержкам. Обратите внимание: данный подход не противоречит экспериментальной S-образной функции ценности, также основанной на предпосылке о том, что люди при принятии решений ориентируются не на общий уровень благосостояния, а на его изменения.

При оценке вероятности достижения того или иного результата человеку также свойственно верить в результаты работы своей когнитивной системы, в свою способность предугадывать вероятности событий. Соответственно, на веру, доверие, уверенность начинают влиять оценки, установки и ожидания людей. Осознание возможных перспектив сотрудничества, специфика и значимость ситуации, представление о надежности, наличие доверительных отношений, другая информация, формирующая ожидания, оказывают воздействие на наши оценки. Нельзя забывать, что подобные оценки невозможно полностью объяснить позицией рациональности, нужно учитывать социальные и психологические основы выбора в условиях несовершенства информации и трудностей ее аналитической обработки.

Влияние личной заинтересованности на принятие решений опосредуется социально-культурными факторами, задающими предпочтения общества относительно нашего поведения: культурой, историей предшествующего развития, морально-нравственными нормами, правилами поведения, стереотипами и т. д. Определяя субъективную ценность полученного результата, люди принимают во внимание не только личную выгоду, но и реакцию на их действия со стороны других людей. Мы постоянно отслеживаем соответствие собственного

поведения требованиям социальной группы. Для нас важно, что о нас скажут, что о нас подумают. Очень часто решения принимаются под влиянием различных социальных обстоятельств. Несоответствие индивидуального поведения социальным нормам воспринимается как поведенческая ошибка. Это приводит к изменению поведения человека в сторону поведения большинства. В результате субъективные оценки людей смещаются в сторону оценок социального окружения.

В конечном итоге мы воспринимаем мир через призму наших *ментальных моделей* — глубоко укоренившихся в сознании человека идей, понятий, образов, оказывающих влияние на наше восприятие мира и поведение. Общие для общества ментальные модели и стереотипы облегчают взаимодействие между людьми, позволяют выбрать линию поведения наиболее экономным с точки зрения экономии когнитивных усилий способом и сохраняются посредством *культуры* — системы воззрений, ценностей и знаний, которые широко распространены в обществе и передаются из поколения в поколение.

К ключевым направлениям, в рамках которых возникают культурные специфики, воздействующие на индивидуальное поведение, относятся:

- понимание справедливости, готовность принимать неравномерность распределения власти, отношение к неравенству;
- степень индивидуализма или коллективизма, показатели конформизма;
- система ценностей: уровень доверия, альтруизма, соперничество, кооперация, материальные ценности, духовные ценности, деловые ценности, ценности общения, допустимая манера поведения и т. д.;
- отношение к неопределенности и риску, отношение к нарушению общественных норм, степень снисходительности, допустимость удовлетворения желаний, не придерживаясь общественных правил, отношение к конфликту.

Проживание в конкретной социально-культурной среде оказывает влияние на оценки людей и экономический выбор. Кардинальное несоответствие поведения человека общественным требованиям по любому из указанных направле-

ний может привести к санкциям со стороны группы. Поэтому люди *вынуждены отклоняться от кажущихся более рациональными линий поведения в пользу удовлетворяющего результата поведения, допустимого с точки зрения системы общественных предпочтений.* Более того, отмечается, что склонность следовать общественным предпочтениям проявляется не только на уровне сознания, но и на бессознательном уровне.

### **Вопросы для самопроверки**

1. Охарактеризуйте роль сознательного и бессознательного в процессе принятия решений. Сформулируйте отличия мыслительных систем 1 и 2.
2. Соотнесите понятия потребностей, мотивов, целей. Назовите виды потребностей.
3. Соотнесите понятия «потребности», «блага», «ресурсы». Поясните суть принципа редкости. В чем состоит предмет экономической науки?
4. Изобразите S-образную функцию ценности, опишите ключевые закономерности, отражаемые в данной функции.
5. Опишите процесс принятия решений и влияние на него когнитивных факторов.
6. Охарактеризуйте воздействие социально-культурных факторов на процессы принятия решений.

### **Рекомендуемая литература**

1. Бэддели, М. Поведенческая экономика: очень краткое введение / М. Бэддели. — М. : Дело ; РАНХиГС, 2022. — 208 с.
2. Канеман, Д. Думай медленно... решай быстро / Д. Канеман. — М. : АСТ, 2024. — С. 29–142.
3. Современные проблемы экономики : учеб. / кол. авт. — Новосибирск : Изд-во НГТУ, 2022. — Гл. 2. Поведенческая экономика и мягкое регулирование.
4. Хейне, П. Экономический образ мышления / П. Хейне, П. Боуттке, Д. Причитко. — М. : Диалектика (Вильямс), 2020. — 528 с.
5. Glimcher, P. W. Neuroeconomics: decision making and the brain / P. W. Glimcher, E. Fehr, C. Camerer, R. A. Poldrack. — London : Academic Press, 2009. — 526 p.

## 1.2. Институты, ценности и экономическое поведение

*Владимир Васильевич Мельников*

*Экономическое поведение* — действия, направленные на удовлетворение потребностей за счет ограниченных ресурсов при наличии альтернатив их использования. Обычно в экономическом анализе оно подразумевается рациональным — осознанным, эгоистичным и оптимизирующим. Такое понимание человека как робота-калькулятора вполне сообразно утилитаристскому подходу, который доминирует в экономической литературе. Однако во многих случаях этот набор предпосылок поведения может негативно повлиять на понимание процессов экономического выбора, корректность выводов и рекомендаций для политики, поскольку процессы в реальном мире протекают гораздо сложнее.

Мы обратили внимание в предыдущем параграфе, что человек не является абсолютно рациональным, поскольку далеко не всегда может сформулировать свои цели и просчитать последствия своих решений. Он ввиду особенностей протекания когнитивных процессов быстро прекращает вычисления и оценки, не желая подсчитывать и удерживать в памяти все, на что обратил внимание: его умственные способности ограничены. Ему проще руководствоваться *принципом удовлетворенности* на основании собственных ментальных моделей окружающего мира, чем максимизировать свои выгоды<sup>1</sup>. Как отмечал Герберт Саймон, реальный экономический агент является *ограниченно рациональным*. Оптимизация — это особая форма поведения, при определенных условиях доступная способным, образованным и информированным. Использование принципа удовлетворенности характерно не только для потребителей благ, но и для руководителей организаций. Например, менеджеры фирм, занимающихся розничной тор-

---

<sup>1</sup> Simon H. Theories of Bounded Rationality // Decision and Organization / C. V. McGuire, R. Radner (eds). Amsterdam: North Holland, 1972. Pp. 161–176.

говлей на рынке, вместо проведения политики, направленной на максимизацию прибыли, зачастую используют принцип установления фиксированной наценки или просто держат свою цену на уровне цен конкурентов.

Человек, заботясь о себе, далеко не всегда действует в собственных интересах. В своем поведении он нередко руководствуется не только индивидуалистическими, но и вполне альтруистическими целями, предоставляя окружающим помощь вплоть до полного самоотречения. И такое поведение является весьма распространенным и способствующим выживанию групп и организаций<sup>1</sup>. Если посмотреть на реализацию целей человека в долгосрочной перспективе, то оценка эффективности его выбора по сравнению с краткосрочным планированием иногда может меняться на противоположную: *сотрудничество и кооперативное поведение, в отличие от соперничества и конфликта в долгосрочном периоде, могут становиться основой более эффективного и устойчивого развития.*

Человек не обладает совершенной информацией, которая зачастую либо вообще для него недоступна, либо ее получение предполагает существенные затраты времени и ресурсов. Кроме того, у индивида может быть недостаточно времени на ее последующую обработку для принятия рационального решения. Обычно человек сталкивается с *неполнотой информации*, но иногда речь идет о наступлении *фундаментальной неопределенности* — особо сложной для анализа ситуации, которая предполагает незнание исходов развития событий и непознаваемость будущего, в том числе и потому, что часть информации для принятия решений может быть еще не создана<sup>2</sup>. В этом плане неопределенность отличается от *риска*, при котором будущее можно описать при помощи вероятностных распределений, поскольку известны и количества

---

<sup>1</sup> Кропоткин П. А. Взаимопомощь как фактор эволюции. М.: Луч, 2020. 256 с.

<sup>2</sup> Алчиан А. Неопределенность, эволюция и экономическая теория // Истоки: из опыта изучения экономики как структуры и процесса. М.: ИД ВШЭ, 2007. С. 33–52; Knight F. H. Risk, Uncertainty and Profit. N.Y.: Houghton Mifflin, 1921. 381 p.

исходов, и вероятности наступления каждого из них<sup>1</sup>. Не обладая полной информацией, индивид заведомо теряет в потенциально достижимой эффективности использования имеющихся у него ресурсов.

Мало того что человек непредусмотрителен, так попытки максимизации выигрышей при удовлетворении потребностей наталкиваются на следующую значительную проблему информационного характера — склонность к *оппортунизму* — преднамеренному поведению, связанному с нарушением достигнутых договоренностей в ущерб интересам контрагента. Родоначальник интеграции этого понятия в рамки экономической теории Оливер Уильямсон понимал под оппортунизмом преследование личного интереса с использованием обмана и сокрытия информации, мешающих реализации интересов организации<sup>2</sup>.

Необходимость учета оппортунизма обусловлена существованием двух видов связанных с ним дополнительных потерь и, соответственно, издержек его предотвращения:

1. В период заключения контракта может возникнуть проблема предконтрактного оппортунизма — ситуация *неблагоприятного отбора*<sup>3</sup>. Из-за разной осведомленности об условиях сделки недобросовестный агент, используя информационное преимущество, предоставляя ложную информацию или пользуясь незнанием, например, продавая плохие компьютеры за большие деньги или обещая дешево построить в городе хорошую дорогу, добивается заключения соглашения на слишком выгодных для себя условиях. Неблагоприятный отбор называют ухудшающим, поскольку его наличие ведет в результате к вытеснению высококачественной про-

---

<sup>1</sup> Розмаинский И. В. Посткейнсианцы и Дуглас Норт о неопределенности и институтах: пропущенная связь? // Journal of Institutional Studies. 2016. Т. 8. № 3. С. 35–46.

<sup>2</sup> Уильямсон О. И. Поведенческие предпосылки современного экономического анализа // THESIS. 1993. Вып. 3. С. 39–49; Уильямсон О. И. Экономические институты капитализма: фирмы, рынки, «отношенческая» контракция. СПб.: Лениздат, 1996. 702 с.

<sup>3</sup> Akerlof G. A. The Market for «Lemons»: Quality Uncertainty and the Market Mechanism // The Quarterly Journal of Economics. 1970. Vol. 84. No. 3. Pp. 488–500.

дукции и добросовестных поставщиков с товарных рынков, грамотных и ответственных сотрудников — с сегмента рынка труда и т. п. Руководитель организации постарается предотвратить потери от оппортунизма и поэтому вынужден будет нести издержки на поиск информации, используя в качестве инструментов регулярный мониторинг рынка, а также поиск сигналов из внешней среды: рекомендации от третьих лиц, информацию об образовании выпускников вузов и качестве их подготовки, информацию об аналогичных случаях и т. п.

2. Вторая группа потерь связана с исполнением соглашений, т. е. постконтрактным оппортунизмом.

2.1. Потери от проявлений *морального риска* (*риска безответственности*). Типичный пример, связанный с информационной асимметрией, — случай «отлынивания» — работа с меньшей отдачей, чем установлено по договору, а также невыполнение определенных обязательств в полном объеме. Во время рабочего дня, помимо выполнения трудовых функций, можно играть в компьютерные игры, разговаривать по телефону со знакомыми из соседних городов и стран за счет фирмы, ходить на фитнес и в кино. Для предотвращения нужно будет нести расходы на систему наблюдения за сотрудниками, разработку механизма наказаний и премирования.

2.2. Потери от *вымогательства*, т. е. давления, оказываемого контрагентом, которое может проявиться в случае его обладания особым (специфическим) ресурсом, ценность которого резко меняется при альтернативном использовании. Как только руководитель осуществляет расходы на специфические инвестиции, его переговорная сила слабеет, а его партнер получает возможность оказания давления. Например, работник, обученный за счет фирмы за рубежом, приобретший особые знания и навыки, очень ценимые на рынке труда, может шантажировать фирму угрозой ухода. Наоборот, работодатель, заставляющий сотрудника постоянно изучать специфические виды деятельности и особые ее правила и сдавать экзамены по ним, не применимым в других организациях, будет предлагать в итоге худшие условия труда по сравнению с рынком. Предотвратить ситуацию можно с помощью издер-

жек на заключение более полных контрактов или установления требования взаимных инвестиций<sup>1</sup>.

В условиях оппортунизма среди участников экономических отношений снижается доверие и значительно растут издержки взаимодействий. *Доверие* — состояние человека, основанное на позитивных ожиданиях по поводу компетентности или морально-нравственных действий контрагентов<sup>2</sup>. На практике *доверие* представляет для человека субъективную оценку вероятности наличия компетентности или отсутствия оппортунизма других участников взаимодействий. Доверие, облегчающее взаимодействия людей в ситуации неопределенности, а также недоверие становятся фундаментальными основаниями формирования системы права и правовых отношений<sup>3</sup>.

Таким образом, если согласиться с тем, что люди взаимозависимы и могут вступать в конфликт по поводу ограниченных ресурсов, то *ключевым фактором развития является формирование порядков для взаимодействий и осуществления сделок*. Для этого человеку в обществе предлагается следовать некоторым моделям или шаблонам поведения, сопоставляя при этом выгоды и издержки отклонения от этих фактически разработанных и предложенных другими членами социума образцов.

*Правило* — общепризнанное и защищенное предписание, содержащее запрет или разрешение на определенные виды действий при взаимодействии между людьми или их группами. Правила многообразны и отражают развитие обществ: от тотема и табу — до конституции государства<sup>4</sup>.

Экономические правила являются условиями и предпосылками возникновения *прав собственности* — разрешенных

---

<sup>1</sup> Институциональная экономика: новая институциональная экономическая теория: учеб. М.: Инфра-М, 2006. 416 с.

<sup>2</sup> Шмаков А. В. Воздействие фактора доверия на процесс принятия экономических решений // Terra Economicus. 2014. Т. 12. № 3. С. 29–47.

<sup>3</sup> Кокотов А. Н. Доверие. Недоверие. Право. М.: Юрист, 2004. С. 34–51.

<sup>4</sup> Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики. М.: Начала-Пресс, 1997.

и защищенных поведенческих отношений между людьми, определяющих возможные способы использования ограниченных ресурсов и элементов богатства как исключительное право отдельных людей или их групп. *Собственность* представляет собой отношения между людьми по поводу присвоения и отчуждения объектов имущества, иначе говоря, комплекс прав субъектов по отношению к благам.

Именно отношения собственности между людьми по поводу экономических благ и ресурсов становятся основой инвестиционной и предпринимательской активности<sup>1</sup>, а защита прав собственности наряду с безопасностью — основными причинами возникновения государства<sup>2</sup>.



**Николай Семенович Мордвинов** (1754–1845) — один из самых видных экономистов и реформаторов XIX в. С 1832 по 1840 г. был президентом Вольного экономического общества. Н. С. Мордвинов обосновывал необходимость развития промышленности в России и введения протекционистских мер по ее защите от внешней конкуренции. Также он выдвигал идею об освобождении крепостных крестьян на основе постепенного выкупа ими

свободы. Н. С. Мордвинов — убежденный сторонник частной собственности. Он считал, что «без собственности человек нерадив». Для защиты прав собственности Н. С. Мордвинов предлагал учредить третейские независимые суды. Частная собственность и законность представлялись ему фундаментом экономического процветания.

---

<sup>1</sup> Тамбовцев В. Л. Право и экономическая теория: учеб. пособие. М.: Проспект, 2021. 224 с.

<sup>2</sup> Мельников В. В. Государственное регулирование национальной экономики. М.: Омега-Л, 2015. 338 с.

Однако существование правил еще не говорит о том, что люди ведут себя в соответствии с ними. Выполнение правил опирается на санкции, устанавливающие меру институциональной ответственности: социальные, экономические или юридические. Причем *санкции* необязательно обеспечиваются государством, а могут, например, быть неформальными — принимать форму осуждения, потери репутации или социального ostracism (исключения из социальной группы). Действующее правило называется институтом.

*Институт* — действующее правило с внешним механизмом принуждения к исполнению. Институциональные системы, создавая ограничения, вызывают регулярность в поведении людей, осуществляющих экономический выбор<sup>1</sup>. Во всяком случае до той поры, пока внешние условия, вызвавшие появление института, не изменились. *Институты дают знание о том, как должен и как, скорее всего, будет вести себя контрагент*, т. е. снижают издержки осуществления выбора и принятия решений<sup>2</sup>.

Нормы выполняются не только из-за боязни санкций. Следование нормам может быть рациональной стратегией поведения, поскольку снижает неопределенность во взаимодействиях между людьми, что часто становится необходимым условием сотрудничества. Лидер новой исторической школы Густав фон Шмоллер (1900) отмечал: «Институт — определенный порядок совместной жизни, который служит конкретным целям и обладает потенциалом самостоятельной эволюции. Он закладывает прочную базу для упорядочивания социальных действий на длительный период времени, как, например, собственность, рабство, крепостничество, брак, опека, рыночная система, монетная система, свобода торговли<sup>3</sup>. Следова-

---

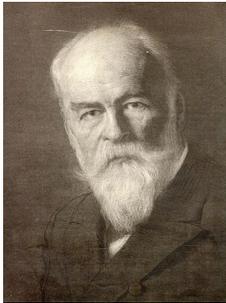
<sup>1</sup> Грейф А. Институты и путь к современной экономике. Уроки средневековой торговли. М.: ИД ВШЭ, 2018. 536 с.; Тамбовцев В. Л. Экономическая теория неформальных институтов. М.: Проспект, 2016. 176 с.

<sup>2</sup> Институциональная экономика: новая институциональная экономическая теория: учеб. М.: Инфра-М, 2006. 416 с.

<sup>3</sup> Schmoller G. Grundriss der allgemeinen Volkswirtschaftslehre. Erster Teil. Leipzig: Duncker und Humblot, 1900. 482 s.

ние нормам становится способом доведения до других людей сигналов о наших намерениях, а также основой для понимания намерений других людей.

---



**Густав фон Шмоллер** (1838–1917) — немецкий экономист и историк, главный представитель немецкой новой исторической школы в экономической теории. Основным оппонентом лидера австрийской школы Карла Менгера в «споре о методах» — научной дискуссии о значении истории как средства эмпирического обнаружения экономических законов. Г. фон Шмоллер предполагал экономическую науку исторически конкретной,

учитывающей институциональную динамику, междисциплинарной и основанной на эмпирических исследованиях, реалистичной с точки зрения этики и обычаев делового оборота.

Шмоллер являлся сторонником государственного социализма, выступая за активное вмешательство государства в экономику. Снижению внимания к методологическим подходам немецкой исторической школы привело доминирование английского языка и неоклассической теории в экономической науке в XX в.

---

Институты следует отличать от организаций. *Организация* — экономическая единица координации, имеющая границы и непрерывно функционирующая для достижения определенной цели (совокупности целей), разделяемой участниками<sup>1</sup>. Организация представляет совокупность институтов и координируемых ими людей. Например, государство — особая организация, имеющая в своей основе развитую институциональную систему.

---

<sup>1</sup> Одинцова М. И. Институциональная экономика. М.: ИД ВШЭ, 2018. 397 с.

Институты бывают двух типов: формальные и неформальные. Оба типа взаимосвязаны и исключительно важны для обеспечения социально-экономической устойчивости.

*Неформальные институты* основаны на традициях, обычаях, социальных нормах — правилах поведения, которые не фиксируются в вербальной форме, а санкции за их нарушение предусмотрены либо персональные, либо коллективные, т. е. негосударственные: остракизм, удар по репутации, лишение уважения.

По мере развития общества социальные связи между людьми слабеют, что приводит к резкому увеличению издержек коллективных действий: каналы передачи информации о нарушителе становятся менее действенными, отношения перестают быть безальтернативными, пространственные границы расширяются. В такой ситуации все более важную роль начинают играть *формальные институты*, существующие в форме официальных текстов, санкции за нарушение которых носят организованный характер и в значительно меньшей степени зависят от социальных связей. Государство устанавливает и формальные правила — законы, административные акты, судебные прецеденты, а также санкции за их нарушение — штрафы, аресты, конфискации и т. п.<sup>1</sup>

Важнейшей задачей исследователей становится измерение параметров института, затрат и выгод от его использования. Ведь можно сколько угодно рассчитывать эффективное распределение выигрышей между участниками, максимизирующее совокупное благосостояние, но если институциональная среда не позволит предпринимателю сделать экономический выбор в пользу оптимальных решений, то разработанные проекты по оптимизации сразу же окажутся оторванными от реальности, эффективные в теории бизнес-стратегии не будут реализованы и технологии не станут панацеей для успешного предпринимательства.

---

<sup>1</sup> Кузьминов Я. И., Бендукидзе К. А., Юдкевич М. М. Курс институциональной экономики: институты, сети, трансакционные издержки, контракты. М.: ГУ ВШЭ, 2006. 442 с.

*Описание института* (формального и неформального) состоит из следующих элементов<sup>1</sup>:

- описания правила, составляющего основу института, в котором указывается, кто, что и в каком случае (при каких условиях) должен делать или не делать;
- характеристики адресатов правила, т. е. тех, кто должен следовать правилу;
- характеристики гарантов правила, т. е. тех, кто должен предотвращать нарушение правила, выявляя и наказывая тем или иным способом нарушителей;
- состава санкций, которые гарант может или должен применить к адресату, нарушившему правило.

Принято выделять следующие *функции институтов*:

1. Институты координируют действия индивидов, позволяя экономить на издержках предвидения реакций на действия со стороны других индивидов и организаций и способствуя эффективному размещению ресурсов.

2. Институты ограничивают множество возможных действий, «отсекая» те из них, выбор которых может повлечь санкции, ущерб от которых превысит выгоду от совершения действия.

3. Институты перераспределяют ресурсы, издержки и выгоды, влияют на благосостояние отдельных групп<sup>2</sup>.

*Главная задача института — за счет создания ограничений и механизма санкционирования обеспечить регулярность поведения и тем самым экономию на издержках взаимодействий контрагентов.*

*Трансакция* — деятельность человека в форме присвоения и отчуждения прав собственности и свобод, принятых в обществе. Примеры трансакций: обмен в магазине хлеба на деньги, обмен права распоряжаться рабочей силой на заработную плату, решение суда в отношении нарушенных прав истца, уплата налогов и т. п.

---

<sup>1</sup> Тамбовцев В. Л. Методология эмпирического анализа неформальных институтов // Terra Economicus. 2020. Т. 12. № 3. С. 6–23.

<sup>2</sup> Шмаков А. В., Епифанова Н. С. Экономическая теория права: учеб. и практ. для вузов. М.: Юрайт, 2024. 446 с.

*Трансакционные издержки* — ценность ресурсов, затрачиваемых на осуществление трансакций. Наличие трансакционных издержек объясняет, для чего нужны организации: рыночное согласование предпочтений может быть слишком дорого для получения экономических благ<sup>1</sup>. Иногда трансакционные издержки становятся настолько высокими или так неудачно распределяются между участниками обмена, что могут заблокировать хозяйственную деятельность, основанную на вполне эффективной производственной технологии. В широком понимании *трансакционные издержки* — затраты ресурсов, расходуемых на формирование и функционирование институтов. Они могут измеряться как в стоимостном, так и во временном эквиваленте.

Существуют разные классификации трансакционных издержек. Например, Эрик Фуруботн и Рудольф Рихтер выделяют следующие их основные группы<sup>2</sup>.

1. *Рыночные трансакционные издержки* — издержки, возникающие при осуществлении сделок:

1.1. *Издержки поиска информации о контрагентах или экономических благах*. По причине разных технологий, сопровождающих куплю-продажу исследуемых, опытных и доверительных благ, могут меняться величина издержек и инструментарий подготовки к сделке. Сюда же относится стоимость покупки информации о контрагентах-оппортунистах.

1.2. *Издержки ведения переговоров и принятия решений (заключения контрактов)*. Сюда относятся расходы на разработку контракта, взаимодействие с банком по поводу получения кредита, формирование репутации и т. п.

1.3. *Издержки мониторинга и обеспечения исполнения контрактов*. Здесь стоит упомянуть расходы на экспертизу и измерение количества и качества поставленной продукции,

---

<sup>1</sup> Коуз, Р. Очерки об экономической науке и экономистах. М., 2015. 288 с.; Менар К. Экономика трансакционных издержек: от теоремы Коуза до эмпирических исследований // Институциональная экономика: учеб. М.: Инфра-М, 2005. С. 113–151.

<sup>2</sup> Фуруботн Э., Рихтер Р. Институты и экономическая теория: достижение новой институциональной экономической теории. СПб.: ИД СПбГУ, 2005. 702 с.

соблюдение иных условий договоров, расходы на судебные иски и процессы.

2. *Управленческие транзакционные издержки* — издержки, возникающие при организации отношений внутри иерархических структур, т. е. при осуществлении управления.

2.1. *Издержки создания, поддержания и изменения организационного дизайна.* Предпринимателю придется управлять персоналом, обновлять информационные технологии, обеспечивать связи с общественностью, нести прочие представительские расходы;

2.2. *Издержки эксплуатации организации.* К ним относят расходы на мониторинг исполнения приказов (вспомним здесь упомянутую ранее проблему оппортунистического поведения), создание систем измерения результативности, издержки простоя.

3. *Политические транзакционные издержки* — возникающие в процессе эксплуатации и корректировки государственного устройства:

3.1. *Издержки создания, поддержания и изменения формальной и неформальной политической организации системы государственного управления* — создание системы правовых норм, подготовка качественных специалистов по правоведению и государственному управлению, организация и поддержание формы правления, формирование административных структур, судебной системы и т. п.

3.2. *Издержки эксплуатации государственного устройства* — расходы на реализацию функций государства (оборона, правосудие, регулирование и т. д.).

*Полные издержки хозяйственной деятельности* включают в себя, помимо транзакционных, *трансформационные издержки*, связанные с трансформацией факторов производства в готовый продукт в рамках технологического процесса. При этом для успешной хозяйственной деятельности масштаб сопутствующих транзакционных издержек нужно контролировать: в ряде случаев они способны разорить любую фирму и заблокировать применение самой продвинутой производственной или управленческой технологии.

*Институциональный анализ ставит вопрос взаимосвязи экономики и культуры*, поскольку представителям разных культур свойственны разные правила, связанные с ценностями, знаниями, структурой отношений, ментальными моделями и даже языком. В результате из-за культурных различий для разрешения одних и тех же хозяйственных проблем могут применяться противоположные по предписываемым действиям правила. Например, в странах Европы нашаливших детей (допускающих антиинституциональное поведение, приводящее к дополнительным издержкам) не выпускают из дома, запрещая общаться со сверстниками, а в Восточной Азии, наоборот, не впускают в дом<sup>1</sup>. *Культура* – система смыслов, воплощенная в символах, передаваемая во времени из поколения в поколение благодаря научению и опыту. Научение при этом в денежном и временном эквиваленте предполагает издержки социализации, а получение опыта – издержки на социальную адаптацию. Культура напрямую связана с экономическими результатами и имеет важнейшее значение для экономического успеха разных обществ<sup>2</sup>.

Экономика культуры включает в себя изучение влияния на экономические явления и процессы религии, социального капитала, социальной идентичности, перераспределительной справедливости, идеологии, социальных сетей, доверия, ценностей<sup>3</sup>.

---

<sup>1</sup> Кузьминов Я. И., Бендукидзе К. А., Юдкевич М. М. Курс институциональной экономики: институты, сети, трансакционные издержки, контракты. М.: ГУ ВШЭ, 2006. 442 с.

<sup>2</sup> Бёгельсдейк Ш., Маселанд Р. Культура в экономической науке: история, методологические рассуждения и области практического применения в современности; пер. с англ. Н. В. Автономовой. М.; СПб., 2016. 464 с.; Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики. М.: Начала-Пресс, 1997; Тросби Д. Экономика и культура. М.: ИД ВШЭ, 2018. 256 с.; Аузан А. А. Культурные коды экономики: как ценности влияют на конкуренцию, демократию и благосостояние народа. М.: АСТ, 2022. 160 с.

<sup>3</sup> Klein I., Windmüller S. Kultur der Ökonomie. Zur Materialität und Performanz des Wirtschaftlichen. Bielefeld: Transcript Verlag, 2014. 308 s.; Priddat B. P. Kultur und Ökonomie. Eine ökonomische Herangehensweise // Phänomen Kultur. Perspektiven und Aufgaben der Kulturwissenschaften / ed. Klaus E. Müller Bielefeld: Transcript Verlag, 2003. S. 195–210.

Основная роль культуры для успешной экономической деятельности проявляется через трансляцию ценностей. Ценности — устойчивые убеждения о приемлемости того или иного поведения. Ценности и институты оказывают совместное влияние на экономическое поведение человека следующим образом (табл. 1.2.1).

Таблица 1.2.1

**Влияние ценностей и институтов на ожидания и экономическое поведение**

Разрешительная функция		ЦЕННОСТИ (интраперсональная разрешительная функция)	
		хорошо	плохо
ИНСТИТУТЫ (межличностная разрешительная функция)	можно	Сфера экономического развития	Сфера экономической деградации
	нельзя	Сфера индивидуальных и общественных протестов	Сфера личной и общественной безопасности



**Макс Вебер** (Максимилиан Карл Эмиль Вебер) (1864–1920) — немецкий политэконом, социолог и историк.

Обосновал важность религиозных факторов генезиса возникновения и развития капитализма на основе проведения сравнительного анализа экономических систем. Рассматривал социологию как науку об индивидуальном человеческом поведении, указывая на то, что она позволяет не только

выскрывать связи и закономерности развития общества, но и понятно их истолковывать. Среди типов социального действия выделял ценностно-рациональное, при котором индивид действует в соответствии со своими убеждениями и выполняет то, что требует от него чувство долга, традиции, религиозные нормы и т. д.,

даже привычки, невзирая на последствия. Исследовал бюрократию как социальный институт. Классическая, строго структурированная система гражданской службы континентального типа сегодня ассоциируется с понятием «веберианская бюрократия».

---

Например, списывание на экзамене на неформальном уровне в одной стране может восприниматься как допустимый элемент индивидуальной деградации, а в другой стране — как проблема для личной и общественной безопасности, что приведет к незамедлительному уведомлению об оппортунистах-нарушителях, а следовательно, для сообщества обучающихся — к росту фактических издержек обучения.

Существенная роль в трансляции ценностей отводится языку, необходимому для того, чтобы намерения одного человека разделяли другие. Мы воспринимаем правила с помощью языка и нарративов. *Нарратив* — объясняющий рассказ в социокультурном контексте мышления и деятельности. Представляет собой репрезентацию личного опыта, создание и трансляцию мировоззренческих установок. Общественный дискурс создает «вирусные» истории, и нарративы влияют на формирование ценностей в схеме «хорошо — плохо» или «добро — зло». Именно нарративы влияют на формирование ценностей и институтов, стимулируя определенное экономическое поведение.

Поведение человека в любой культурной среде не является предопределенным: он сам кузнец своего счастья и автор модели экономического развития. Другой вопрос, что миром, в котором он живет, правят «вирусные» истории — нарративы, подкрепленные верой людей в их истинность и достоверность<sup>1</sup>.

Институциональное устройство, реализованное за некоторый исторический период по принципу «можно-нельзя»,

---

<sup>1</sup> Шиллер Р. Дж. Нарративная экономика и нейроэкономика // Финансы: теория и практика. 2018. Т. 22. № 1. С. 64–91; Вольчик В. В. Нарративная и институциональная экономика // Journal of Institutional Studies. 2017. Т. 9. № 4. С. 132–143.

инертно, хотя тоже может реагировать на нарративы, подстраиваясь под общественный дискурс. В этом случае государство (совместно с гражданами) понесет политические трансакционные издержки на обновление формальных правил.

Именно поэтому радио, телевидение и информационные каналы сети «Интернет» так влияют на успешность экономической деятельности: если вирусными становятся истории о том, что цены в январе быстро растут, банковская система страны ненадежна, лучшие специалисты могут успешно эмигрировать, а государство слишком большое для экономики, то это при прочих равных условиях приведет к снижению доверия, закладыванию компенсирующих поправок в экономические расчеты, росту трансакционных издержек взаимодействий и сворачиванию или снижению эффективности любой попадающей в это информационное поле экономической деятельности. И неважно, имеет ли нарратив под собой реальные основания. Члены общества при этом будут ожидать от правительства изменения формальных институтов, позволяющих снизить издержки адаптации к новым условиям, вводя новые разрешения или запреты, а также устранения нарушений.

С другой стороны, нарративы начиная с устного народного творчества влияют на формирование ценностей, которые прививаются членам общества на этапе социализации. Как правило, традиционными ценностями являются те, что прошли историческую проверку, поэтому родители и воспитатели готовы нести высокие издержки на транслирование их следующим поколениям для обеспечения социально-экономической устойчивости во времени (в некотором понимании — экономической безопасности). Например, если ценностями являются семья, коллективизм и взаимопомощь, то на неформальном уровне домашней экономики будет иметь место систематическое перераспределение произведенных экономических благ для недопущения падения уровня жизни или обеспечения быта. Также будет практиковаться обмен дарами между домохозяйствами, снижающими негативные последствия внешних шоков.

## **Вопросы для самопроверки**

1. Для чего люди создают институты? Приведите примеры формальных и неформальных механизмов санкционирования.

2. Какие институты важнее для функционирования экономики: формальные или неформальные? Почему возникают неформальные институты, когда формальные правила уже прописаны в законе?

3. Каковы потери от оппортунистического поведения сторон соглашения? Вспомните из своей практики примеры оппортунизма и виды издержек, связанных с таким поведением.

4. В чем состоит экономический смысл доверия? Как связано доверие с достижением экономической эффективности?

5. Как часто вы, оценивая альтернативы, максимизируете свою выгоду, покупая товар в магазине, и как часто реализуете привычный алгоритм действий?

## **Рекомендуемая литература**

1. Аузан, А. А. Культурные коды экономики: как ценности влияют на конкуренцию, демократию и благосостояние народа / А. А. Аузан. — М. : АСТ, 2022. — 160 с.

2. Бёгельсдейк, Ш. Культура в экономической науке: история, методологические рассуждения и области практического применения в современности / Ш. Бёгельсдейк, Р. Маселанд ; пер. с англ. Н. В. Автономовой. — М. ; СПб., 2016. — 464 с.

3. Институциональная экономика: новая институциональная экономическая теория : учеб. — М. : Инфра-М, 2006. — 416 с.

4. Тамбовцев, В. Л. Экономическая теория неформальных институтов / В. Л. Тамбовцев. — М. : Проспект, 2016. — 176 с.

5. Фуруботн, Э. Г. Институты и экономическая теория: достижения новой институциональной экономической теории / Э. Г. Фуруботн, Р. Рихтер. — СПб. : ИД СПбГУ, 2005. — 702 с.

### 1.3. Материально-технологическая среда как фактор хозяйствования

*Светлана Георгиевна Кирдина-Чэндлер*

Хозяйственная деятельность, как и любая другая, протекает в координатах времени и пространства. Действительно, экономические процессы имеют длительность, они продолжаются в условиях смены времен года, днем и ночью, они могут занимать от долей секунды до столетий в зависимости от используемых технологий, т. е. происходят во времени. Также экономические процессы происходят в пространстве на определенных территориях. Эти территории отличаются неодинаковым климатом, наличием и размещением природных ресурсов — минеральных, водных, лесных и др. Другими словами, экономика существует во внешней среде. Суть экономической деятельности — использование ресурсов внешней среды для выживания и развития человечества, поскольку экономика не может существовать изолированно, сама по себе. Как и все социальные системы, экономика является *открытой системой* и нуждается в постоянном получении энергии извне — от солнечного света из космоса до ресурсов, скрытых в недрах нашей планеты.

---

Что такое система? Система представляет собой комплекс двух и более взаимодействующих элементов в едином процессе для достижения общей цели. Различают физические, биологические и социальные (с участием человека) системы. Экономические системы относятся к социальным системам. Экономическая система включает совокупность экономических процессов, совершающихся в мире, государстве, стране или регионе, целью которых является организация хозяйственной деятельности по производству и распределению благ для последующего их использования как в потреблении, так и в дальнейшем производстве.



Основоположником общей теории систем является российский ученый **Александр Александрович Богданов** (настоящая фамилия — Малиновский, 1873–1928). В работе «Тектология: всеобщая организационная наука», изданной в Берлине и Санкт-Петербурге в 1922 г., им впервые были сформулированы основные положения системного подхода и теории самоорганизации систем. Его работа предвосхитила и в ряде вопросов

превзошла широко известные впоследствии кибернетику Норберта Винера (*Cybernetics: Orthe Controland Communication in the Animal and the Machine*, 1948) и Уильяма Эшби (*An Introduction to Cybernetics*, 1956), общую теорию систем Людвиг фон Бергаланфи (*General System Theory: Foundations, Development, Applications*, 1968) и синергетику Ильи Пригожина (*Order out of Chaos: Man's new dialogue with nature*, 1984, в соавторстве с Изабеллой Стенгерс).

Как написал в 1984 г. академик Н. Н. Моисеев, имя А. А. Богданова как автора тектологии, незаслуженно у нас и в мире надолго забытое, должно стоять в одном ряду с именами таких всемирно известных российских ученых, как создатель периодической системы элементов Д. И. Менделеев и создатель биогеохимии В. И. Вернадский.

---

На заре человеческой истории зависимость экономической деятельности от внешней среды, климата, смены времен года и ландшафтов была особенно очевидной. Поэтому истоки *географического детерминизма*, т. е. признания определяющей роли природных сил в формировании общественного строя с его экономикой, теряются в веках. Традиции объяснения общественного и экономического устройства такими внешними факторами, как климат, особенности территории и т. п., идут еще от древнегреческих философов Аристотеля, Гиппократы Хиосского, Демокрита и др. (V–IV вв. до н. э.). В Новое время они нашли продолжение в работах Шарля-Луи

де Монтеस्कё (1689–1755), основоположника французской социогеографической школы. В Германии идеи о приоритете условий географической и природной среды в развитии цивилизаций и организации хозяйства развивали Карл Риттер (1779–1859), который ввел понятие жизненного пространства (*Lebensraum*), и Фридрих Ратцель (1884–1904), который продолжил развивать это понятие.

В XIX в. с развертыванием технического прогресса закладываются основы теорий, в которых человеческая история понимается как последовательность усложняющихся взаимодействий производительных сил не только с природой, но также с создаваемыми людьми материально-технологическими условиями. Наиболее известны, пожалуй, работы Карла Маркса (1818–1883) и Фридриха Энгельса (1820–1895), которые разработали такое направление философии истории, как *исторический материализм*. Согласно материалистическому пониманию истории общество не является каким-то исключением из природы, а является ее органической частью и также подчиняется объективным социальным законам, которые ничем не отличаются от объективных законов природы и не зависят (точнее, зависят не только) от воли этих людей. В XX в. представители Чикагской школы человеческой экологии (1920–1930 гг., США) называли процесс приспособления общества к географическим условиям *аккомодацией*, считая его в чем-то сходным с процессом биологической адаптации. В ходе этого приспособления в человеческих обществах вырабатываются определенные материальные и социальные технологии, позволяющие использовать природные ресурсы для общего выживания и развития.

В XXI в. влияние географических факторов на экономику изучается с помощью современных статистических и экономико-математических методов. Наиболее известны работы, которые проводились в США под эгидой Национального бюро экономических исследований (NBER), откуда вышло немало нобелевских лауреатов с «американской пропиской». Наряду с учеными США в проводимых сравнительных исследованиях участвуют специалисты из Африки, стран Ближнего Востока и др. В результате с начала 2000-х гг. в мировой литературе

развернулась дискуссия «география vs. институты» между теми, кто полагает географические различия более важными по сравнению с институциональными факторами экономического роста, и теми, кто считает их менее важными.

Альтернативные позиции в дискуссии ярко иллюстрируют названия программных статей лидеров двух противостоящих направлений — известных североамериканских экономистов Дэни Родрика и Джеффри Д. Сакса. Так, в 2002 г. Родрик вместе с коллегами опубликовал статью «Institutions Rule: The Primacy of Institutions over Geography and Integration in Economic Development». В ней, как следует из названия, обосновывалась более важная, по сравнению с географией, роль институтов для экономического развития. Не отрицая влияния географических параметров на экономический рост, Родрик и его коллеги отмечают, что влияние географии лишь косвенно и опосредовано институтами. Опираясь на эконометрические модели, они показали, что именно институциональные переменные наилучшим образом объясняют межстрановые различия в уровне экономического развития (индикатором служил уровень доходов). Эта позиция имеет последователей, которые в ходе своих исследований пришли к похожим выводам.

Через год после «манифеста» Родрика и его коллег Сакс опубликовал свой ответ в работе «Institutions Don't Rule: Direct Effects of Geography on Per Capita Income» (2003). Уже из названия можно видеть, что в ней защищается тезис о приоритете географических факторов по сравнению с институциональными. На основе анализа эмпирических данных Джеффри Сакс доказывал, что география и обеспеченность ресурсами являются важнейшими для экономического развития. У этой позиции также имеются сторонники, которые пришли к аналогичным выводам на основе своих моделей.

В отечественной истории указания на связь типа хозяйствования с проживанием на тех или иных территориях можно найти уже в знаменитой «*Повести временных лет*» XI–XII вв. В ней было показано, что не только экономика, но даже названия славянских племен были связаны с географией их расселения. Много позже российские историки XIX в. Сергей Михайлович Соловьёв (1820–1879) и Василий Осипович Ключ-

чевский (1841–1911), один из основателей цивилизационного подхода Николай Яковлевич Данилевский (1822–1885), географ Лев Ильич Мечников (1838–1888) и др. активно разрабатывали идеи о роли пространства в развитии человеческих обществ вообще и России в частности. Позже, в советское время, Лев Николаевич Гумилёв (1912–1992), сын знаменитых поэтов Николая Гумилёва и Анны Ахматовой, предложил теорию этногенеза, где предлагал объяснение исторических и социальных явлений с точки зрения их природной обусловленности и прежде всего особенностей ландшафта. В XXI в. наиболее последовательными сторонниками географического детерминизма у нас в стране являются историк Леонид Васильевич Милов (1929–2007) и публицист Андрей Петрович Паршев (род. 1955), известный своей книгой «Почему Россия не Америка» (1999).

Особенности географии могут способствовать экономическому росту или сдерживать его. Например, «благоприятная география оказывает как прямое влияние на рост посредством снижения транспортных издержек, улучшения здоровья населения, урожайности сельскохозяйственных культур и плодovitости скота, наличия природных ресурсов и пониженных издержек их добычи, так и косвенное — посредством, например, возраста освоения территории и плотности населения, которые способствуют росту за счет агломерационного эффекта»<sup>1</sup>. Или, наоборот, неблагоприятные географические условия — начиная от распространенности инфекционных болезней и вплоть до низких температур воздуха — повышают издержки и могут сдерживать экономическое развитие.

Включение ресурсов внешней среды в экономический процесс с целью производства необходимых населению продуктов и услуг происходит посредством технологий. *Технология* — это способ преобразования вещества, энергии, информации в процессе производства экономических благ. Когда мы говорим об информации, то имеем в виду прежде всего

---

<sup>1</sup> Фрейнкман Л. М., Дашкеев В. В., Муфтяхетдинова М. Р. Анализ институциональной динамики в странах с переходной экономикой: научные труды № 126. М.: ИЭПП, 2009. С. 18.

объем знаний (как научных, так и практических), которые можно использовать для производства продуктов и услуг.

Технология включает в себя технологические правила (алгоритмы), т. е. методы, приемы, режим работы, последовательность операций и процедур; она тесно связана с применяемыми средствами, оборудованием, инструментами, используемыми материалами. В ходе человеческой истории технологии постоянно развиваются, и основным «двигателем» этого развития являются человеческая мысль и накапливаемые знания. Путь от колеса и плуга до межпланетных кораблей и информационных технологий пройден благодаря творчеству человека, и это отличает его от остального животного мира. Творчеству нет пределов. Однако существуют естественные ограничения развития технологий, связанные с техническими возможностями реализации тех или иных идей, появлением необходимых материалов, источников энергии, точных инструментов и т. д. Например, идеи парашюта, поворотных мостов, дельтаплана или костюма для подводного плавания были предложены еще гением Высокого Возрождения Леонардо да Винчи (1452–1519), но были реализованы лишь столетия спустя.



**Йозеф Алоиз Шумпетер (1883–1950)** — австрийский и американский экономист, политолог, социолог и историк экономической мысли. Один из первых теоретиков, занимавшихся изучением динамического развития экономических систем, причин экономического роста, роли инноваций и предпринимательства в нем. Его широкое эволюционное видение социально-экономических процессов до сих пор оказывает значительное влияние на современную экономическую мысль.

Шумпетер до сих пор оказывает значительное влияние на современную экономическую мысль.

Шумпетер ввел в экономическую науку разграничение между экономическим ростом и экономическим развитием. Экономический рост — увеличение производства и потребления

одних и тех же товаров и услуг во времени. Экономическое развитие — появление чего-то нового, неизвестного ранее (инновации). Работы Шумпетера всегда демонстрировали четкую связь между экономическим развитием и реальным социально-политическим устройством общества.

---

Таким образом, развитие технологий, в отличие от развития идей, является материально обусловленным процессом и происходит эволюционным путем в ходе изменений. Однако в свое время известный австрийский экономист Йозеф А. Шумпетер (1883–1950) дополнил понимание экономической эволюции как процесса не столько изменений, сколько обновлений. Согласно его определению «эволюция является нарушением существующих структур <...> и больше похожа на серию взрывов, чем на мягкий процесс, происходящий через непрекращающиеся преобразования»<sup>1</sup>. Такого рода эволюцию мы можем наблюдать в развитии технологий. История показывает, что в технологических изменениях можно выделить этапы, в ходе которых происходит смена технологических парадигм, или укладов, которые отличаются массовым распространением технологий определенного типа. Смена технологических укладов — это взаимосвязанные, последовательно сменяющие друг друга поколения техники, эволюционно реализующие общий технологический принцип. Они лежат в основе «больших циклов конъюнктуры», известных сейчас как длинные волны Кондратьева, или Большие Кондратьевские циклы. Н. Д. Кондратьев сформулировал свою теорию больших циклов в 1922 г.<sup>2</sup> До него представления о длинных циклах (часто также называемых волнами) связывались в основном с долгосрочными колебаниями цен и не имели достаточного объяснения. Кондратьев показал, что такие

---

<sup>1</sup> Schumpeter J. A. *Business Cycles: A Theoretical, Historical, and Statistical Analysis of the Capitalist Process*. 2 vols. N.Y.: McGraw-Hill, 1939. Vol. 1. P. 102.

<sup>2</sup> Кондратьев Н. Д. *Мировое хозяйство и его конъюнктуры во время и после войны*. Вологда: Вологод. обл. отд-ние. Гос. изд-ва, 1922. 258 с.

циклы носят закономерный и эндогенный характер, а их причины связаны с ритмами технологических инноваций, т. е. со становлением новых технологических укладов. Сам Кондратьев на этой основе предсказал будущую Великую депрессию капиталистической экономики в конце 1920-х — начале 1930-х гг.

Кондратьевские волны связывают прежде всего с обновлением основных способов преобразования и использования энергии, что показано на рис. 1.3.1. Если в ходе первой волны (1785–1845 гг.) экономика использовала энергию воды, в частности, путем строительства речных мельниц, то в пятой волне (1990–2020-е гг.) способ получения энергии связан с использованием цифровых сетей. Цифровая энергетика, в отличие от традиционной, предполагает автоматизацию, контроль и оптимизацию производства и использования с помощью цифровых технологий. Наступающая шестая волна предполагает массовое использование возобновляемых источников энергии.

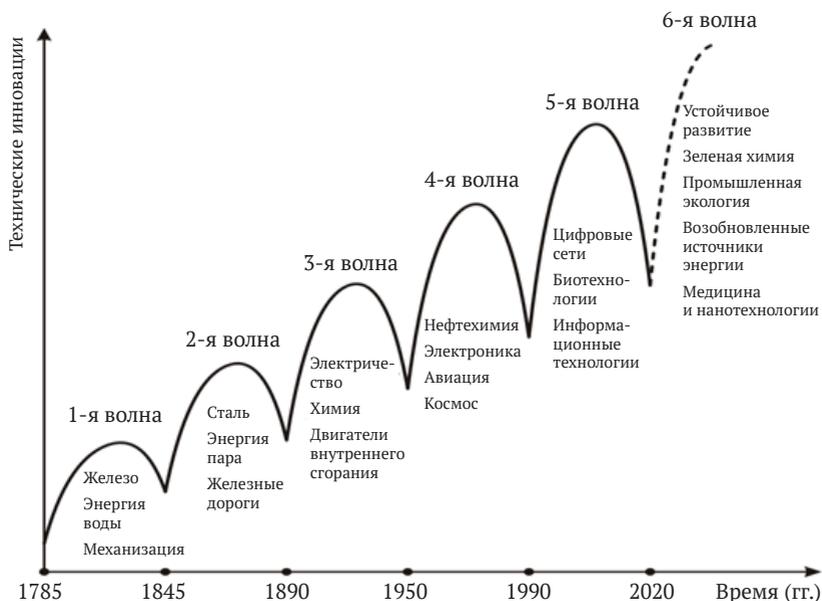


Рис. 1.3.1. Кондратьевские волны и соответствующие им технологические уклады

Развитие технологий, как можно видеть, означает вовлечение в хозяйственный оборот все большего количества ресурсов из материальной среды обитания человека за счет совершенствования технических средств. При этом понимание естественных ограничений «эксплуатации» природной среды стимулирует развитие нового класса технологий, предполагающих выстраивание гармоничного взаимодействия между человеком и окружающим миром. Речь идет о развитии «природоподобных (конвергентных) технологий (ПТ), которые основаны на воспроизведении процессов живой природы в виде технических систем, интегрированных в естественный оборот, на использовании возобновляемых ресурсов, не нарушающих кругооборота веществ в природе. Такие технологии отличаются экономичностью и эффективностью, ведь природа создавала и совершенствовала их на протяжении сотен миллионов лет эволюции. Идея ПТ заключается в том, чтобы наши производства встраивались в естественный ресурсооборот, становились экологичными, энергоэффективными, интеллектуальными и целесообразными»<sup>1</sup>.



**Кондратьев Николай Дмитриевич** (1892–1938) — советский экономист. Основатель теории экономических циклов, известных всему миру как циклы, или волны, Кондратьева (первоначально термин «кондратьевские волны» ввел Й. А. Шумпетер в 1939 г.). Кондратьев, пожалуй, самый известный в мире из российских экономистов. В свое время Кондратьев теоретически обосновал новую экономическую политику

(НЭП) в СССР после периода военного коммунизма. Он был со-основателем и первым директором Конъюнктурного института при Наркомате финансов Союза ССР (1920–1928). Позже работал в сельскохозяйственной секции Госплана СССР и руководил

---

<sup>1</sup> Основы российской государственности: учеб. пособие. М.: Дело; РАНХиГС, 2023. С. 225.

разработкой плана развития сельского и лесного хозяйства РСФСР на 1923–1928 годы, в котором сочетались плановые и рыночные принципы. Кондратьев настаивал на углублении НЭПа, особенно в сельском хозяйстве, поднимал вопрос о необходимости развития русских капиталистических предприятий. Он рассматривал план не как директиву для исполнения, но как полезный для управления перспективный прогноз, учитывающий реальные возможности экономического развития.

По ложному обвинению был арестован и расстрелян, реабилитирован дважды: в 1963 и 1987 гг.

---

Развитие технологий, все более входящих в нашу жизнь, привело к тому, что современная экономика развивается уже не столько в природной, сколько в материально-технологической среде. Другими словами, географические и иные природные условия внешней среды дополняются сферой технологий, использующих разнообразные ресурсы для поддержания жизнедеятельности проживающих в этих условиях людей.

*Материально-технологическая среда* — это обусловленная природными условиями общественная инфраструктура и отрасли, необходимые для обеспечения жизнедеятельности населения, с присущими им технологиями и системами управления<sup>1</sup>. Понятие материально-технологической среды применяется обычно по отношению к целым странам, потому что, во-первых, она создается усилиями многих поколений той или иной страны и, во-вторых, она служит условием выживания и развития всего населения.

На рис. 1.3.2 схематически показано, что экономика как открытая система в своем постоянном взаимодействии с внешней природной средой посредством развиваемых творчеством человека технологий постоянно формирует материально-технологическую среду, в которой природные факторы сочетаются с технологическими структурами.

---

<sup>1</sup> Бессонова О. Э., Кирдина С. Г., О'Салливан Р. Рыночный эксперимент в раздаточной экономике России. Демонстрационные проекты в жилищном хозяйстве. Новосибирск: Изд-во Новосиб. ун-та, 1996. 312 с.

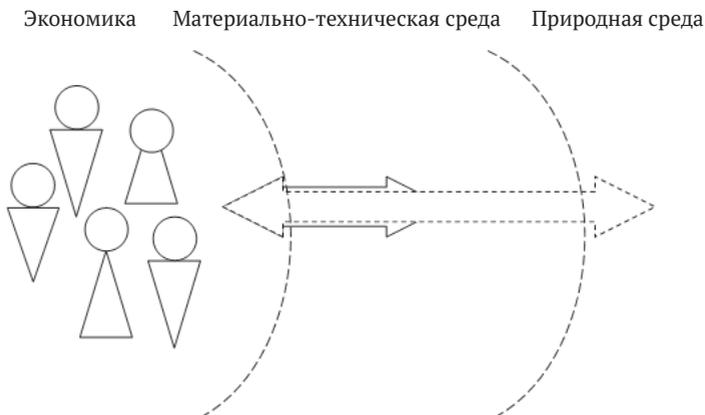


Рис. 1.3.2. Экономика как открытая система, которая развивается в материально-технологической и природной среде

Исторические наблюдения показали, что в ходе своего развития и использования материально-технологическая среда демонстрирует различные общественные свойства, присущие ей на протяжении истории развития стран. *Общественные свойства среды* — это такие свойства, которые проявляются в ходе ее использования для совместной социально-экономической деятельности начиная с вовлечения элементов природной среды в хозяйственный оборот. Несмотря на физическое многообразие характеристик среды и постоянный технологический прогресс, материально-технологическая среда устойчиво воспроизводит два основных присущих ей агрегированных свойства: коммунальности и/или некоммунальности<sup>1</sup>.

*Коммунальность* означает такое свойство материально-технологической среды, которое предполагает ее использование как единой нерасчленимой системы, части которой не могут быть обособлены без угрозы распада всей системы. Коммунальность подразумевает критичность неразрывности связей между элементами материально-технологической среды и ее существование как взаимосвязанного целого, состоящего под общим управлением.

<sup>1</sup> Впервые данные понятия были введены в: Бессонова О. Э., Кирдина С. Г., О'Салливан Р. Рыночный эксперимент в раздаточной экономике России. Новосибирск: Изд-во Новосиб. ун-та, 1996. 312 с.

Изначально коммунальность определяется особенностями природного ландшафта, т. е. исторически первичного условия производства. Население начинает вовлекать его в хозяйственный оборот. Но коммунальная среда не поддается усилиям одиночек, заставляя людей объединяться уже на стадии организации производственного процесса. Необходимость объединения задается, как правило, применяемой технологией, которая оказывается более конкурентоспособной по сравнению с технологиями индивидуального производства.

Коммунальная среда функционирует обычно в форме общественного блага, которое не может быть разделено на единицы потребления и продано (потреблено) по частям. Соответственно, ее использование требует совместных скоординированных усилий значительной части членов общества и единого централизованного управления. Коммунальная среда является условием выживания всего населения страны. Именно поэтому *характер институтов государства, развивающегося в условиях преимущественно коммунальной среды, определяется в конечном счете задачами согласования общих усилий для ее эффективного использования.*

Древнейшим примером коммунальной материально-технологической среды является сложившаяся в сельском хозяйстве Китая система заливного рисоводства, распространившаяся затем в Японии, Корее и Юго-Восточной Азии. Она представляла собой большое число мелких террасированных полей, связанных в единое целое ирригационной системой и начинающих давать отдачу на затраты труда не сразу, но зато способную функционировать столетиями. Эта единая хозяйственная система требовала неукоснительного и четкого соблюдения технологической дисциплины всеми использующими ее многочисленными хозяйствующими субъектами и, соответственно, централизованного управления и общей внешней защиты, поскольку разрушение на одном участке грозило гибелью всей системы<sup>1</sup>. Коммунальными по своей

---

<sup>1</sup> Кульпин Э. Феномен России в системе координат социоестественной истории // Иное. Хрестоматия нового российского самосознания. М.: Аргус, 1995. Т. 1. С. 223.

сути являлись также ирригационные системы Египта, противопаводковые системы восточных государств и др.

В нашей стране коммунальный характер основных средств производства, т. е. используемых в хозяйстве природных ресурсов, просматривается уже с IX в. — начала истории русского государства. Он виден не только в объединении водных путей, волоков и каналов Древней Руси для общего использования в единую систему, но прежде всего в аграрной сфере. Суровые зимы, короткое лето для проведения полевых работ и особенности применявшейся подсечно-огневой системы земледелия требовали концентрации коллективных усилий при возделывании земли, общей, совместной ее защиты и обработки. В настоящее время примерами коммунальной материально-технологической среды, очевидными для большинства граждан России, являются единые энергетические системы, централизованные коммуникации теплоснабжения и водообеспечения, жилищное хозяйство городов, железнодорожные сети, трубопроводный транспорт и т. д. Эти особенности коммунальной среды продолжают оказывать определяющее влияние на специфику институтов в современной России.

В свою очередь *некоммунальность* материально-технологической среды означает технологическую разобщенность, возможность обособленности важнейших элементов материальной инфраструктуры и связанную с этим возможность их изолированного функционирования и частного использования. *Некоммунальная среда разложима на отдельные, не связанные (или слабо связанные) между собой элементы, она обладает свойством дисперсности и может существовать как совокупность разрозненных технологических объектов.* В этом случае индивидуум или семья способны самостоятельно, без кооперации с другими членами общества вовлекать части некоммунальной среды в хозяйственное использование, поддерживать их эффективность и независимо распоряжаться полученными результатами. *В этом случае главной функцией складывающихся институтов государства является обеспечение условий для эффективного взаимодействия между обособленными хозяйствующими субъектами.*

Примеры того, как в некоммунальной среде развиваются свойственные ей технологии, показывает сравнение способов освоения Русского Севера нашим русскими переселенцами и соседних территорий Скандинавии западными финнами-тавастами. Русские всегда переселялись группами и принимались за обработку целинных участков коллективно. Финн же селился на новой земле в одиночестве со своим небольшим семейством, сам ставил жилье и создавал поле, на котором выращивал достаточный для пропитания семьи урожай<sup>1</sup>. Природные условия Русского Севера с длинными и морозными зимами провоцировали коллективные технологии, в то время как более благоприятные условия в Скандинавии, омываемой водами теплого Гольфстрима, позволяли развивать технологии индивидуального земледелия. Помимо хуторских хозяйств и фермерских участков, некоммунальная материальная среда представлена автономными системами теплообеспечения, отдельными энергостанциями, не связанными в общую систему, и т. д.

Очевидно, что в любой стране имеются элементы как коммунальной, так и некоммунальной среды, но их соотношения различны. Исследования показывают, что *если государство развивается в условиях преимущественно коммунальной материально-технологической среды, то в его институциональной структуре доминируют институты централизованной экономики и создаются системы управления, способные регулировать ее использование в общих, коллективных интересах*. Управляющий центр в такой системе определяет правила пользования коммунальной инфраструктурой для всех хозяйствующих субъектов. На каждом историческом этапе формируется соответствующая времени идеология, поддерживающая справедливость такого общественного порядка. *Если же среда в основном некоммунальная, то для таких государств характерно преобладание институтов рыночной экономики*. В них велико значение частных собственников в хозяйственной жизни, что поддерживается развитием определенных экономиче-

---

<sup>1</sup> Лурье С. В. Восприятие народом осваиваемой территории // Общественные науки и современность. 1998. № 5. С. 61–74.

ских и политических институтов, а также адекватной такому порядку идеологией. Таким образом, материально-технологическая и институциональная среда со временем образуют все более взаимосвязанную систему, положительно воздействуя друг на друга.

Научно-технический прогресс и масштабная человеческая деятельность любого государства, расположенного на определенной территории, мало влияют на баланс коммунальных и некоммунальных свойств материально-технологической среды. Это связано с сохранением природных особенностей территории, на которых расположены эти государства. Другими словами, природные особенности продолжают оказывать опосредованное влияние на специфику институциональной структуры экономики и общества. Характер этой связи, как и особенности складывающихся институциональных структур, исследуются в теории институциональных X-Y-матриц.

---

Теория институциональных X-Y-матриц предложена и разрабатывается российским автором **Светланой Георгиевной Кирдиной** (в наст. время — Кирдина-Чэндлер, род. 1955). Теория возникла в конце XX в. на «пересечении» национального советского и пост-советского опыта, идей социологического институционализма и марксистского экономического материализма. В соответствии с положениями данной теории институциональная структура любого государства может быть представлена как комбинация институтов X- и Y-матриц. X-матрица включает в себя набор институтов, обслуживающих редуцированную (централизованную) экономику, политическую систему унитарного типа и коммунарную идеологию. Y-матрица — это набор институтов рыночной экономики, федеративной политической системы и индивидуалистской идеологии. В структуре каждого государства на протяжении его истории устойчиво доминирует одна из этих матриц. Институты X-матрицы доминируют в условиях коммунальной материально-технологической среды, а Y-матрицы — в условиях некоммунальной среды. В России

(как в большинстве стран Азии и Латинской Америки) на протяжении всей ее истории доминируют институты X-матрицы, в то время как институты Y-матрицы имеют необходимый, но комплементарный характер, дополняя «до целого» институциональную структуру российского общества. В западных странах, наоборот, доминируют институты Y-матрицы, а институты X-матрицы их лишь дополняют. Теория институциональных X-Y-матриц подтверждена множеством эмпирических исследований и широко используется российскими и зарубежными авторами.

---

### **Вопросы для самопроверки**

1. Почему экономика — это открытая система?
2. Что такое географический детерминизм и кто его развивает?
3. Какова роль технологий в формировании материально-технологической среды для развития экономики?
4. Чем знамениты российские ученые А. А. Богданов (Малиновский) и Н. Д. Кондратьев?

### **Рекомендуемая литература**

1. Глазьев, С. Ю. Современная теория длинных волн в развитии экономики / С. Ю. Глазьев // Экономическая наука современной России. — 2012. — № 2 (57). — С. 27–42.
2. Кирдина, С. Г. Институциональные матрицы и развитие России. Введение в X-Y-теорию / С. Г. Кирдина. — 3-е изд. — М. : СПб. : Нестор-История, 2014. — 468 с.
3. Петренко, А. Н. Концепция географического детерминизма и вклад Л. И. Мечникова в ее становление / А. Н. Петренко // Вестник Томского гос. ун-та. История. — 2015. — № 1(33). — С. 87–92.

## 1.4. Формы координации экономической деятельности

Светлана Георгиевна Курдина-Чэндлер

При анализе форм координации экономической деятельности мы продолжим опираться на институциональный подход и на понимание экономики как открытой системы. Экономика (как и общество, подсистемой которого она является) — это часть материальной реальности, которая, однако, есть результат деятельности поколений людей, а не природы (или Бога). Люди используют ресурсы природной, а затем и материально-технологической среды для удовлетворения своих потребностей, чтобы жить и развиваться. Хотя в экономике постоянно взаимодействуют экономические агенты, которые «делают» экономику здесь и сейчас, этого недостаточно, чтобы экономика существовала как система долгие годы, столетия, тысячелетия. Длительное и устойчивое развитие экономики как системы оказывается возможным потому, что есть «долгоживущие» и «надпоколенческие» структуры, которые поддерживают ее целостность и задают правила поведения экономических агентов в этой системе.

Действительно, каждый раз, начиная свою экономическую деятельность, агенты «не создают и не производят структуры *ab initio*<sup>1</sup>, а скорее воссоздают, воспроизводят и/или преобразуют набор ранее существовавших структур. Общество продолжает существовать только потому, что агенты воспроизводят и/или трансформируют те структуры, с которыми они сталкиваются в своих социальных действиях. Каждое совершаемое действие требует предварительного существования некоторых социальных структур, на которые агенты опираются, чтобы инициировать это действие, и тем самым воспроизводить и/или трансформировать их»<sup>2</sup>.

---

<sup>1</sup> В переводе с латинского «с начала».

<sup>2</sup> Fleetwood S. Re-Thinking Labour Markets: A Critical Realist-Socioeconomic Perspective // *Capital and Class*. 2006. No. 89. P. 10.

Эти структуры поддерживают необходимую координацию в экономике. Очевидно, что координация нужна на всех уровнях — от домашнего хозяйства и предприятия до общества в целом, именно последнюю мы и рассмотрим. *Координация экономической деятельности* в обществе подразумевает упорядочивание действий ее участников посредством институтов, которые обеспечивают участникам достижение ими своих целей, а также развитие экономики в целом<sup>1</sup>. *На всем протяжении человеческой истории способы координации экономической деятельности развивались и совершенствовались. Тем не менее все их разнообразие можно свести к четырем основным формам:* реципрокности (взаимному обмену дарами), конкурентной координации, иерархической координации и сетевой координации.

Их объединяет то, что, с одной стороны, они возникали не по плану или желанию людей, но стали результатом самоорганизации экономики, однако, с другой стороны, они были найдены работающими до нас поколениями в ходе исторической хозяйственной практики и закрепились в ней, поскольку позволяют обеспечивать нам совместное выживание и развитие экономики как системы. Мы следуем тем или иным формам координации в зависимости от внешних условий, в которых развивается экономика, и массовой готовности населения использовать эти формы.

*Реципрокность*<sup>2</sup> (взаимный обмен дарами) как традиционная, т. е. известная с начала человеческой истории форма

---

<sup>1</sup> В широком понимании координация в экономике предполагает совокупность экономических структур, институтов, форм и методов хозяйствования, посредством которых осуществляется согласование общественных, групповых и частных интересов по поводу распределения национальных факторов производства между отдельными сферами, отраслями, видами экономической деятельности, между отдельными территориями внутри национального хозяйства и за его пределами. См.: Половинкина Н. В. Природа координации экономической деятельности // Вестник Нижегород. ун-та им. Н. И. Лобачевского. Экономические науки. 2013. № 3 (1). С. 306–312.

<sup>2</sup> От англ. *reciprocity* — взаимность.

координации экономической деятельности на симметричной основе, была впервые обозначена в работах Карла Поланьи<sup>1</sup>. Он ввел этот термин в научную литературу. Появление реципрокности относится к тому времени, когда производство продуктов имело основной целью их дальнейшее потребление, а не получение прибыли. «Реципрокность, или взаимность, предполагает передачу продуктов или вещей в дар, подчиняясь заведенному порядку, в результате чего регулируемый социальными нормами дарообмен становится основным распределительным механизмом сообщества»<sup>2</sup>. Реципрокность продолжает существовать и в современных обществах, причем не только в неформальной экономике (подробнее об этом далее в § 1.5). Примерами могут служить программы ленд-лиза времен Второй мировой войны, проекты межстрановой интеграции, деятельность благотворительных фондов, межсемейные обмены, экономические отношения внутри сельских поселений и т. д.

*Рыночная конкурентная координация*, пожалуй, наиболее известная форма координации в экономике. Более того, во многих учебниках понятие экономики ассоциируется именно с рынками и характерной для них конкуренцией, а экономические системы понимаются исключительно как рыночные системы («если нет рынка, нет и экономики») <sup>3</sup>. Однако основанные на обмене рыночные экономики с их конкурентной координацией не являются единственной формой экономической координации.

---

<sup>1</sup> Polanyi K. The Great Transformation. N.-Y.: Rinehart & Company, 1944. 317 p.; Polanyi K. The Livelihood of Man (Studies in Social Discontinuity). N.-Y.: Academic Press, Inc, 1977. P. 36.

<sup>2</sup> Барсукова С. Ю. Нерыночные обмены между российскими домохозяйствами: теория и практика реципрокности. М.: ГУ ВШЭ, 2004. С. 5.

<sup>3</sup> Такой односторонний подход Карл Поланьи называл заблуждением «ученых от *economics*», имевших тенденцию отождествлять экономическую деятельность человека с ее рыночной формой. См.: Полани К. Два значения термина «экономический» // Неформальная экономика. Россия и мир. М.: Логос, 1999. С. 500. Фамилия ученого в русском переводе имеет варианты: Полани и Поланьи.



**Карл (Карой) Пауль Поланьи** (1886–1964), американский и канадский историк-экономист, антрополог и социолог венгерского происхождения, исследовал формы экономической координации многих стран в разные исторические эпохи. Автор знаменитого труда «The Great Transformation: The Political and Economic Origins of Our Time» (1944) и посмертно изданной в 1977 г. книги «The

Livelihood of Man», до сих пор не переведенной, к сожалению, на русский язык. Поланьи выделил следующие основные формы экономической координации: редистрибуцию (redistribution), обмен (exchange) и реципрокность (reciprocity). Последняя не рассматривалась им как образующая экономический тип общества. Две другие формы — обмен и редистрибуция — легли в основание его классификации национальных экономик. Во-первых, Поланьи выделил рыночные экономики, в которых доминирующей формой взаимодействия между участниками хозяйственного процесса является обмен. Во-вторых, он выделил экономические системы, основанные на редистрибуции. В редистрибутивных иерархических экономиках преобладает движение благ и услуг к центру и от него — осуществляется ли передвижение объектов физически или меняется только порядок права их присвоения без каких-либо изменений в действительном размещении ресурса или продукта. Поланьи отмечал, что рыночные и редистрибутивные экономики не имеют характера стадильности, но постоянно сосуществуют во времени и пространстве. Он также указывал на то, что в каждом обществе доминирует одна из форм экономических отношений, в то время как альтернативная занимает дополнительное положение, при этом «рыночные элементы и нерыночные состояются друг с другом»<sup>1</sup>. Поланьи начал изучение конкретных институтов редистрибутивных экономик, но эта работа не была им закончена. По признанию его коллег, Пола-

---

<sup>1</sup> Polanyi K. The Livelihood of Man (Studies in Social Discontinuity)... P. XIX.

нии не успел достигнуть поставленной им цели «создать самостоятельную нерыночную экономическую теорию, которая бы обеспечила общую концептуальную рамку для тех обществ, в которых образцом интеграции не выступают превалирующие обмены»<sup>1</sup>.

---

Итак, основу рыночной координации составляют обмены, т. е. встречные движения товаров или услуг между субъектами, ориентированными на прибыль, получающуюся в результате для каждого из них. При этом прибыль может воплощаться в новом продукте, деньгах, капитале и т. д. Эти представления лежат в основе идей одного из основоположников экономической науки и основателя классической политэкономии Адама Смита (1723–1790). Он утверждал, что «невидимая рука» рынка сводит продавцов и покупателей, содействуя тем самым общему благу, а механизм спроса-предложения-цены является универсальным экономическим механизмом. Поэтому рыночную координацию часто понимают как ценовую координацию, которая играет решающую роль для динамики рынков. В идеале она предполагает выравнивание цен конкурентов для обеспечения честной конкуренции и максимизации общей эффективности рынка. Однако ценовая координация является лишь видимым следствием всеобъемлющей рыночной конкурентной координации, характерной для рыночных экономик.

Обмены как основа рыночной координации базируются на институте частной собственности. *Принцип использования активов при частной собственности* был сформулирован еще в конце I — начале II в. одним из выразителей Римского права юристом Публием Ювентием Цельзом (Celsus). Это известный принцип *duorum, quidem in solidum dominium vel possessionem esse non posse*<sup>2</sup>, свидетельствующий о невозможности призна-

---

<sup>1</sup> Polanyi K. The Livelihood of Man (Studies in Social Discontinuity)... P. XXXV.

<sup>2</sup> В переводе с латинского «действительно, если владеют двое, то владения не может быть».

ния двух прав собственности, полностью (*insolidium*) охватывающих одну и ту же вещь<sup>1</sup>, или, в современном понимании, актив.

Частная собственность означает сосредоточение прав на актив за обособленным владельцем, соответственно, все другие субъекты исключаются из несанкционированного доступа к находящимся в частной собственности материальным и нематериальным благам. Поэтому в «нормальной экономике»<sup>2</sup> доступ к ним возможен лишь через обмен, когда владельцу блага предлагается то, что его интересует, со стороны другого собственника, т. е. посредством купли-продажи продуктов и услуг. Обмены имеют горизонтальную по преимуществу природу и предполагают две стороны хозяйственного процесса, что и выражается соответствующей парой категорий «купля-продажа». Поэтому *если в широком смысле рынок понимается как регулятор воспроизводства соответствующих экономических систем, то в узком значении он трактуется прежде всего как институт обмена, или купли-продажи.*

Частная собственность и обмен, в свою очередь, предполагают конкуренцию<sup>3</sup>, соперничество за получение необходимых производственных ресурсов и продажу результатов своей деятельности. Конкуренция сначала проявляет себя по поводу объектов природной среды, а затем переходит в сферу хозяйства и развивается по поводу произведенных на объектах частной собственности продуктов и услуг. В пределе рыночная конкурентная координация, или конкуренция, приводит к эффективному распределению и использованию дефицитных ресурсов в рыночных экономиках<sup>4</sup>, формирует достижительную экономическую мотивацию и способствует развитию экономики и всего общества. Тем самым рыночная

---

<sup>1</sup> См.: Венедиктов А. В. Государственная социалистическая собственность. М.-Л.: Изд-во Академии наук СССР, 1948. С. 65.

<sup>2</sup> В нашем курсе мы не рассматриваем экономику военного времени или криминальные случаи.

<sup>3</sup> От лат. *concurro* — «бежать вместе», «нападать», «совпадать».

<sup>4</sup> Фишер С., Дорнбуш Р., Шмалензи Р. Экономика. М.: Дело, 1997. С. 175.

конкурентная координация выполняет свою основную роль, т. е. служит интересам участников экономической деятельности и способствует развитию экономики в целом.

*В то же время она имеет ряд негативных сторон, которые могут увеличивать общественные издержки и сдерживать развитие экономики*<sup>1</sup>. Отметим лишь некоторые из них:

- в условиях частной собственности достижение успеха одними фирмами вызывает потери у их конкурентов, чьи ресурсы по расширению производства, обучению персонала, созданию новых технологий оказываются затраченными впустую, что явно показывают банкротства; это означает непроизводительное расходование ресурсов в масштабах общества в целом;

- ценовая конкуренция между фирмами может приводить к снижению зарплат ниже уровня, необходимого для воспроизводства рабочей силы, и тем самым к снижению уровня жизни работающих, что, в свою очередь, будет способствовать снижению спроса и в итоге может приводить к известным кризисам перепроизводства, характерным для капитализма на всех этапах его развития;

- в условиях доминирования на рынке крупных фирм конкуренция приводит к тому, что «свободный» конкурентный рынок неизбежно трансформируется в ту или иную форму олигополии или даже монополии, что приводит к несправедливым ценам для потребителей (подробнее в 3.5);

- конкуренция нередко сопряжена с неадекватными транзакционными издержками: избыточной рекламой, теневыми и незаконными приемами получения информации о конкуренте, коррупцией и т. д.

Тем не менее, несмотря на возможные издержки, рыночная конкурентная координация постоянно воспроизводится в условиях частной собственности в рыночных экономиках, т. е. в тех странах, где некокоммунальная материально-техно-

---

<sup>1</sup> Полтерович В. М. От социального либерализма — к философии сотрудничества // *Общественные науки и современность*. 2015. № 4. С. 41–64; Полтерович В. М. Интернет, гражданская культура и эволюция механизмов координации // *Вестник ЦЭМИ РАН*. 2018. Т. 1. Вып. 1.

логическая среда и другие условия производства содействуют устойчивости конкурентного способа распределения экономических благ<sup>1</sup>.

*Редистрибутивная централизованно-иерархическая координация* является альтернативой «горизонтальной» рыночной конкурентной координации и имеет «вертикальный» характер. В основе этой координации лежит процесс редистрибуции, альтернативный процессу обмена. Если при обмене имеет место движение материальных и нематериальных благ между ориентированными на прибыль независимыми экономическими агентами, то редистрибуция означает (явное или неявное) опосредование движения благ между участниками экономической деятельности вышестоящим центром, являющимся вершиной экономической иерархии. Поэтому данная форма координации называется редистрибутивной централизованно-иерархической.

Такая форма координации исторически возникает в условиях, когда критическая масса участников экономической деятельности находится в зависимости от значимого для всех ресурса, не принадлежащего каждому в отдельности, но использование данного ресурса необходимо для общего выживания и развития всех, т. е. ресурс является общим благом. Это могла быть уже упомянутая в 1.3 зависимость от действия единой системы заливного рисоведения (как в Китае и других странах Юго-Восточной Азии) или ирригационной системы орошения, как в Египте, или зависимость от системы речных путей или доступа к использованию большого количества земель для аграрного производства, что требовало их совместного использования и охраны, как в России. При использовании такого общего для всех ресурса нужно постоянное согласование хозяйственных трансакций между всеми участниками экономической деятельности. В этом случае выявленное в институциональной экономической теории стремление экономических агентов к минимизации трансакционных издержек приводит к становлению «института центра»: функции

---

<sup>1</sup> Речь идет об экономиках тех стран, в которых доминируют институты Y-матрицы (1.3).

центра начинает выполнять орган, в котором сосредотачивается основная масса необходимых согласований. Другими словами, если в ходе определенной транзакции необходимо прямо или косвенно соотноситься с использованием (правами доступа, сохранения и т. д.) значимого для большинства участников хозяйственной деятельности ресурса, то *вместо многочисленных «челночных» согласований между собой они обращаются в спонтанно формирующийся центр*. В нем аккумулируется необходимая информация, определяются очередность и иные правила пользования общим благом, равно как и концентрируются ресурсы, необходимые для поддержания координирующей роли центра. Поэтому, в отличие от модели обмена, предполагающего две стороны хозяйственного процесса, что и выражается соответствующей парой взаимопроницающих фаз «купля-продажа», *схема редистрибуции включает в себя как минимум три стороны: пару хозяйствующих субъектов и опосредующий их отношения иерархический центр*.

В процессе редистрибуции выделяются три составляющие ее фазы: «аккумуляция-согласование-распределение». Соответствующие им операции касаются не только ресурсов (благ, услуг, продуктов), но и соотносимых с ними правовых норм (учета, контроля и т. д.). Аналогично тому, как отношения обмена — простейшей экономической формы — неразложимы на фазы купли и продажи, а содержатся одна в другой, необходимо предполагают одна другую, так и отношения редистрибуции невозможно без потери их содержания расчленивать на отдельные фазы. Такая модель отношений представлена в формуле *storage-cum-redistribution*, обозначенной автором термина «редистрибуция» Карлом Поланьи<sup>1</sup>. Формула отражает постоянный процесс сбора, аккумуляирования (*storage, collection*) производимых отдельными хозяйствующими субъектами продуктов (или информации о них), совмещаемый (*cum*) посредством центра с направлением ресурсов и вновь производимой продукции в дальнейшее производство и потребление (*distribution, redistribution*). Схематически и очень условно различие между обменом и редистрибуцией отражено на рис. 1.4.1.

---

<sup>1</sup> Polanyi K. The Livelihood of Man (Studies in Social Discontinuity)...

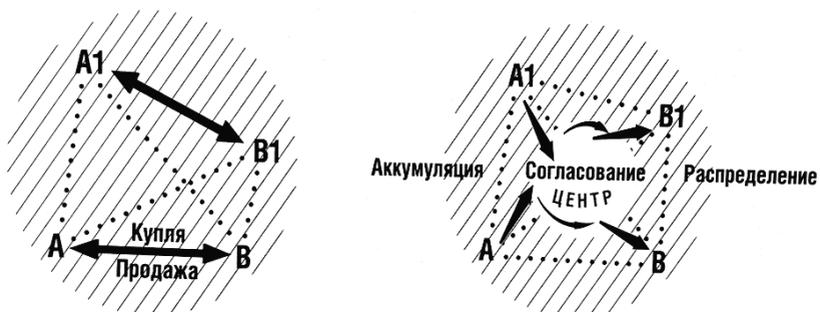


Рис. 1.4.1. Схема взаимодействия участников экономической деятельности при обмене (слева) и редистрибуции (справа)

На первый взгляд отношения, возникающие между участниками экономической деятельности при обмене или редистрибуции, идентичны — и в том, и в другом случае на поверхности явлений мы наблюдаем передачу ресурсов или произведенной продукции от условного субъекта А субъекту В и, соответственно, обратное получение денежной или материальной компенсации за отчуждение переданных ценностей или оказанные услуги. Но институциональные механизмы этого видимого процесса различны, что и отражено на данной схеме.

При обмене процесс горизонтальных взаимодействий в форме купли-продажи выступает основным, главным, что и показано жирной стрелкой, соединяющей участников А и В при модели обмена. Пунктирные стрелки показывают их менее важные связи с другими участниками рынка в ходе учета показателей рыночной конъюнктуры, т. е. уровня цен, издержек, наличия аналогичных или альтернативных товаров и др.

При редистрибуции взаимодействие между участниками А и В опосредовано, а зачастую является прямым следствием результата согласований, осуществляемых на уровне центра (С) и обусловленных процессами аккумуляции и распределения (благ, прав, информации и др.). Поэтому названные процессы обозначены жирными стрелками — они подчеркивают главное содержание отношений редистрибуции. В этом контексте контакты между участниками А и В обозначены пунктирными стрелками — это показывает обусловленность их отношений иерархическим центром.

В качестве примера редистрибутивной централизованно-иерархической координации можно привести отношения на долго создававшемся «рынке электроэнергии» в современной России. На уровне федерального центра для обеспечения этой деятельности был создан ФОРЭМ — Федеральный (общероссийский) оптовый рынок электрической энергии и мощности (сейчас употребительной является аббревиатура ОРЭМ). Существующая модель оптового рынка электроэнергии в Российской Федерации действует с 1 ноября 2003 г. на основе постановления Правительства РФ от 24 октября 2003 г. № 643 «О правилах оптового рынка электрической энергии (мощности) переходного периода». Его задачей является аккумуляция (не в физическом, конечно, смысле, а в информационном) объемов энергии, производимой АЭС, теплостанциями, ГЭС и другими предприятиями, с одной стороны, и суммирование потребности в энергии у различных потребителей (регионов, предприятий), с другой стороны. На основе согласования этих объемов специальными комиссиями регионального и федерального уровней определяются структура тарифов на электроэнергию и тепло, включающая цены на те или иные виды энергии, дифференцированные для разных групп производителей и потребителей. Итогом согласительных процедур является распределение энергии, т. е. определение цепочек производителей и потребителей, и фиксирование объемов распределяемой энергии. Другими словами, на основе цикла редистрибуции формируется множество подходящих пар субъектов А, А1... и В, В1... — в данном случае поставщиков и потребителей энергии, взаимодействующих на основе предписанных в ходе согласования правил, но, по сути, обеспечивающих аккумуляцию энергии и потребление распределенной энергии в рамках общего так называемого «рынка энергетических мощностей». Редистрибуция при этом «одевается» в рыночные формы, хотя предполагает взаимодействие производителей и потребителей в определенных сегментах по строго нормированным правилам.

Взаимодействие участников экономической деятельности при редистрибутивной централизованно-иерархической

координации<sup>1</sup> можно сравнить с движением лодки с гребцами. Известно, что эффективное продвижение лодки, в которой они находятся, невозможно без согласованных действий гребцов, направляемых рулевым. Так и в экономике централизованно-иерархические структуры со свойственными им отношениями редистрибуции обеспечивают организацию скоординированных действий участников экономической деятельности. Метафора лодки с гребцами полезна также для понимания роли кооперации при данной форме экономической координации. *Именно кооперация, а не конкуренция становится здесь более целесообразной. Кооперация предполагает объединение усилий и взаимную поддержку участников экономической деятельности, хотя порой с возможным ущербом для общей экономической эффективности.*



**Кропоткин Пётр Алексеевич**, княжеского рода (1842–1921) — российский ученый-энциклопедист, революционер-анархист, автор теории о роли кооперации и взаимопомощи в экономической эволюции. В книге «Взаимная помощь как фактор эволюции» (1907) (она стала переводом вышедшей первоначально на английском языке работы «Mutual Aid: A Factor of Evolution» (1902)) Кропоткин

выдвинул и обосновал гипотезу о преимущественном значении взаимопомощи перед конкуренцией в естественном отборе по Дарвину в прогрессивной эволюции видов (включая человека). Взаимная помощь, обеспечивающая выживание и развитие видов в природе и сообществ людей в социальной жизни, представляет собой более «могучий» фактор эволюции, чем борьба за существование и связанная с этим конкуренция в природе и обществе. Кооперация, по Кропоткину, является одним из проявлений взаимной помощи. На органическую связь анархических и коопера-

---

<sup>1</sup> Такие формы координации характерны для стран, где доминируют институты X-матрицы (1.3).

тивных представлений Кропоткина обратил внимание российский экономист М. И. Туган-Барановский (1865–1919): «Кооперативный идеал вполне совпадает с идеалом современного анархизма». Эта связь обусловлена тем, что и в том, и другом случае речь идет об отрицании вертикальных форм координации в пользу горизонтальных.

---

Привнесение интернет-технологий в информационные системы всех уровней и интеграция последних в глобальное сетевое пространство порождают качественно новые формы координации в экономике, основанные на сетях. *Сетевая координация* экономической деятельности в ее нынешнем виде основана на прогрессе информационно-коммуникационных технологий; она также является кооперативной, а не конкурентной формой координации. До цифровой экономики сетевая координация имела место в основном в малых группах, где все участники лично знали друг друга. Реципрокность при некоторых допущениях можно считать прообразом современной цифровой сетевой координации. Роднит сетевую координацию с реципрокностью то, что обе формы координации основаны на доверии, самоорганизации и сотрудничестве, а также то, что они существуют в дополнение к двум основным преобладающим формам экономической координации: рыночной конкурентной и редиистрибутивной централизованно-иерархической.

В отличие от них, *сетевая координация не опирается на формальные структуры и развивается в ситуативно складывающейся системе свободного взаимодействия*. Она представляет собой коммуникации по принципу «все со всеми» внутри некоторого сообщества, которое имеет согласованную систему целей, и опирается на цифровые технологии<sup>1</sup>. Основная функция современной сетевой координации заключается в создании структур сотрудничества (коллабораций) для решения самых разнообразных задач, сборе необходимой информа-

---

<sup>1</sup> Кондратова Е. В. Являются ли сетевые структуры рыночными? // Мир новой экономики. 2012. № 1-2. С. 18–20.

ции и обеспечении ее циркуляции между всеми участниками. Сетевая форма координации позволяет избежать дублирования работ и тем самым максимизирует полезные эффекты.

В современной цифровой экономике сетевая координация легко встраивается в формальные структуры рыночной конкурентной и редистрибутивной централизованно-иерархической координации. Примером служат внутрифирменные и внутриорганизационные сети, объединяющие группы их сотрудников.

Дальнейшее развитие технологий создает все больше условий для развития каждой из форм экономической координации и расширяет возможности их совместного использования.

### **Вопросы для самопроверки**

1. Возможно ли существование экономики без экономической координации?
2. От чего зависит преобладание в экономике рыночной конкурентной или редистрибутивной централизованно-иерархической формы экономической координации?
3. Что общего и что различного в реципрокности и сетевой координации?
4. Каков вклад П. А. Кропоткина в анализ эволюции в природе и обществе?

### **Рекомендуемая литература**

1. Дерябина, М. А. Горизонтальные связи и сетевая координация в современной экономике / М. А. Дерябина // *Общественные науки и современность*. — 2014. — № 1. — С. 65–76.
2. Кирдина, С. Г. Институциональные матрицы и развитие России. Введение в X–Y-теорию / С. Г. Кирдина. — 3-е изд. — М. ; СПб. : Нестор-История, 2014. — 468 с.
3. Поланьи, К. Экономика как институционально оформленный процесс / К. Поланьи ; пер. М. С. Добряковой // *Экономическая социология*. — 2002. — Т. 3. — № 2. — С. 62–73.
4. Реутова, М. Н. Реципрокность в социальных отношениях: нерыночный обмен ресурсами в современной экономической системе / М. Н. Реутова, Е. В. Реутов, И. В. Шавырина // *Вестник БГТУ им. В. Г. Шухова*. — 2017. — № 7. — С. 202–206.

## 1.5. Информация, измерения и оценки в экономической деятельности

*Владимир Васильевич Глинский  
Людмила Константиновна Серга*

Роль информации в принятии решений известна давно. Так, еще в V в. до н. э. Пифагор в своих афоризмах «числа правят миром», «число — правитель форм и идей» подчеркивал, что числа и математические отношения лежат в основе природных явлений, что числа являются фундаментальными строительными блоками Вселенной. Эта точка зрения о способности чисел описывать и контролировать реальность лежит в основе многих современных научных и экономических теорий.

В современном мире информация и данные становятся ключевым фактором производства (подробнее в 1.1). Растущее значение данных в современной экономике британский специалист по обработке данных Клайв Хамби в 2006 г. выразил фразой: «Данные — новая нефть», — объясняя, что, данные, как и нефть, не имеют внутренней ценности до тех пор, пока они не будут обработаны и очищены. Так же как нефть, которую нужно преобразовать в бензин, пластик или другие продукты, данные должны быть проанализированы и интерпретированы, чтобы извлечь из них полезное свойство.

Цифровое представление информации играет важную роль в этом контексте, поскольку оно позволяет закодировать, сохранить, передать и обработать данные. *Цифровизация* становится все более популярной в современном обществе, так как она шире понятия информатизации. Смысл цифровизации заключается в том, что она представляет собой процесс превращения всего, что нас окружает, в цифровую форму.

При этом цифра — это способ представления информации, а не сама информация, отражающая качественные представления об объекте. Цифра — это код, а цифровизация — процесс кодификации информации.

Можно также утверждать, что цифровизация связана с переходом к виртуальным формам производства и потребления. В современном мире цифровые товары и услуги предоставляют новые возможности для создания прибыли и создания новых рынков сбыта. Благодаря интернету и информационно-коммуникационным технологиям цифровой мир, будучи лишенным материальной природы, становится доступным каждому на глобальном уровне (подробнее в 2.3 и 3.1).

Важно понимать, что цифровизация приносит изменения не только в экономическую сферу, но и в общественные отношения. Интернет становится пространством не только для бизнеса, но и для общения, образования, развлечений и многого другого. Этот процесс также открывает новые возможности для человечества, создавая альтернативу реальному миру и давая людям доступ к глобальному обмену информацией и опытом. Цифровизация не только выступает фактором технологического прогресса, но и дает импульс социокультурным изменениям, которые он приносит. Она не просто меняет способы производства и потребления, но и формирует наши новые представления о мире и взаимодействии в нем.

Цифровая трансформация общества открывает новые возможности для инноваций и повышения качества жизни, использование цифровых технологий способствует достижению общественных и экономических целей.

---

Например, технологии больших данных и искусственного интеллекта могут быть использованы для улучшения медицинской диагностики и лечения, оптимизации городского планирования и транспортной инфраструктуры, а также для повышения эффективности бизнес-процессов и предоставления персонализированных услуг.

С одной стороны, эти технологии создают инновации для повышения качества жизнедеятельности человека, с другой — формируют новые виды экономической деятельности и новые рынки услуг.

---

Количественные оценки и цифровые технологии являются неотъемлемым инструментом в управлении и развитии организаций. Они позволяют измерять эффективность работы, определять слабые места и стимулировать улучшения в работе, определять стратегические направления развития и выявлять потенциальные риски. В последнее время это привело к революции в принятии решений. С помощью статистического анализа и машинного обучения компании могут оптимизировать все — от цепочек поставок до стратегий взаимодействия с клиентами. Примером может служить использование моделей прогнозирования спроса, которые позволяют компаниям настроить производственные мощности под реальные потребности рынка, минимизируя издержки<sup>1</sup>. Такие метрики как ROI (Return on Investment — возврат инвестиций), конверсия в продажах или эффективность логистики позволяют организациям оптимизировать свои операции, оценивать результаты вложений в новые проекты и выбирать выгодные и менее рискованные.

В управлении организациями количественные оценки стали неотъемлемой частью стратегического планирования. Примером, во-первых, может служить предложенная Нортон и Капланом система сбалансированных показателей, которая интегрирует финансовые и нефинансовые показатели для комплексной оценки работы компании<sup>2</sup>; во-вторых, система управления качеством Six Sigma, которая основана на статистическом анализе ошибок и направлена на их минимизацию. Майкл Портер говорил о том, что точное понимание экономической ценности предложения важно для формулирования стратегии<sup>3</sup>. Это подчеркивает, что количественные

---

<sup>1</sup> Brynjolfsson E., McAfee A. The Second Machine Age: Work, Progress, and Prosperity in a Time of Brilliant Technologies. W. W. Norton & Company, 2014. 336 p.

<sup>2</sup> Каплан Р. С., Нортон Дж. П. Сбалансированная система показателей, измеряющих эффективность. От стратегии к действию / пер. с англ. М. Павловой; под ред. Е. Чураковой. М.: Олимп-Бизнес, 2021. 320 с.

<sup>3</sup> Портер М. Конкурентное преимущество: как достичь высокого результата и обеспечить его устойчивость / пер. с англ. Е. Калининой; науч. ред. О. Нижельской. М.: Альпина Паблишер, 2016. 1020 с.

оценки помогают организациям не только в анализе текущего состояния, но и в планировании будущих стратегий.

---

Бернард Баумоль в работе «Секреты экономических показателей»<sup>1</sup> подчеркивал, что «информация — это не просто ресурс; в некотором смысле это самый ценный ресурс, который мы имеем». Он также подчеркивал, что знания макростатистики оказывают значительное влияние на финансовые рынки, где большое количество решений принимается на основе данных о рынках, что влияет на инвестиционные стратегии и управление рисками. Эти данные помогают рынкам адаптироваться к изменениям, предлагая новые финансовые инструменты, что в свою очередь стимулирует инновации и рост.

---

Важным аспектом управления в частном секторе является использование количественных метрик, в том числе ключевых показателей эффективности (KPI), которые стали универсальным инструментом для оценки работы начиная от отдельного процесса и работника. *Метрика (измеритель, индикатор)* — количественный показатель, используемый для административной координации выбора в процессах производства. Эти показатели помогают коммерческим организациям оценивать свою работу, определять приоритеты и корректировать стратегию. Как отмечал Роберт Каплан: «Без четких метрик стратегическое планирование превращается в набор хороших намерений»<sup>2</sup>. Они позволяют не только отслеживать достижение стратегических и оперативных целей компании, но и делать процесс управления максимально прозрачным и обоснованным.

---

<sup>1</sup> Баумоль Б. Секреты экономических показателей. М.: Бизнес Букс, 2007. 353 с.

<sup>2</sup> Каплан Р. С., Нортон Дж. П. Указ. соч.

---

В государственном управлении также имеет место эффективное использование низовых метрик, разрабатываемых сотрудниками общественного сектора в своих, организационных интересах. Напротив, использование вертикальных метрик, спускаемых в рамках нормативов по уровням государственного управления сверху вниз, может нести существенные риски для долгосрочной эффективности<sup>1</sup>. Это важно учитывать при производстве государством доверительных благ, имеющих количественно-качественные характеристики, в здравоохранении, образовании и т. п. сферах. Здесь достижение количественных показателей может обеспечиваться за счет ненаблюдаемого снижения качества производимых государственными организациями товаров и услуг (см. 1.1 и 1.2). Сектор государственного управления нерыночный, слабо реагирует на ценовые сигналы, и неудачные стратегии поведения, вызванные некорректными метриками, не отвергаются государственными организациями, как произошло бы в условиях рынка. Это может привести в долгосрочном периоде к экономической деградации организаций и видов деятельности.

---

Экономическое исследование, как и любое другое, начинается с изучения объекта. В качестве объекта могут выступать социально-экономические системы в форме различных рынков, отраслей, организаций, отдельных хозяйств, состоящих из множества элементов, таких как человеческие ресурсы, совокупность природных и созданных людьми богатств, которые используются для обеспечения жизни и улучшения условий существования человека. Изучение объекта требует выделения отдельных его характеристик, черт или свойств, анализ которых является первым шагом к его пониманию и управлению.

---

<sup>1</sup> Мельников В. В. Метрики как псевдоцели реформ // *Journal of Institutional Studies*. 2024. Т. 16. № 1. С. 85–100; Beer D. *Metric Power*. London: Palgrave Macmillan, 2016. 223 p.; Muller J. Z. *The Tyranny of Metrics*. New Jersey: Princeton University Press, 2018. 240 p.

Характеристики или свойства объекта, которые подлежат определению или измерению, называют *признаками*. Конкретные значения признаков отдельных единиц, входящих в исследуемый объект (совокупность<sup>1</sup>), формируют данные, которые подразделяются на количественные (числовые) и качественные (нечисловые). Первые получают на основании измерения, вторые — в результате оценок.

*Измерение* — это процесс описания свойств или характеристик наблюдаемого объекта, явления или события, при помощи присвоения им чисел или других символов в соответствии с заранее определенным правилом. Такие описания обычно выражаются количественно. *Оценка* — это процесс выработки суждения о значении или качестве атрибутов, основанный на данных, полученных различными способами:

- 1) через измерение;
- 2) на основе экспертного мнения;
- 3) на основе расчетов.

Измерение конкретно и количественно, оценка, как правило, шире, может быть как количественной, так и качественной.

Цель измерения — получение количественной оценки характеристики с использованием определенной единицы измерения (например, кг, м, с). Результатом измерения выступает числовое значение признака. Измерение фокусируется на количестве, величине характеристики (например, высота, вес, скорость).

Цель оценки — вынесение суждения или мнения о качестве, ценности, значимости объекта, явления или события. Оценка включает в себя интерпретацию результатов измерений в свете конкретных критериев, стандартов или целей. Оценка фокусируется на качестве или значимости характеристики (например, безрисковые, низкорискованные и высокорискованные вложения). Помимо данных, полученных

---

<sup>1</sup> Термин «совокупность» используется в статистике для обозначения множества однокачественных варьирующих явлений. Единица совокупности — это отдельный ее элемент, первичный носитель качества совокупности.

в результате измерений, оценка базируется на таких методах, как наблюдение, опросы, интервью и экспертные процедуры.

Следует отметить, что *измерение и оценка связаны с двумя противоположными свойствами знания: объективностью и субъективностью. Результат измерения в большей степени объективен, результат оценки — суждение — субъективен.*

---

Чтобы проиллюстрировать разницу, рассмотрим студента, сдающего тест по математике. Аспект измерения включает в себя оценку теста для определения количества правильных ответов (например, 80 из 100). Аспект оценки включает в себя интерпретацию баллов в свете определения, соответствует ли результат студента требованиям промежуточной аттестации (например, «сдал», «не сдал»).

Таким образом, измерение предоставляет данные, в то время как оценка интерпретирует данные для вынесения суждения или оценки о качестве нашего объекта.

---

В качестве измерительного инструмента для получения конкретных значений признаков выступают шкалы. *Шкала измерений* — принятый порядок определения и обозначения проявлений конкретного свойства. Шкала задает правило измерения.

Теория измерения разработала широкий арсенал разнообразных шкал для измерения значений различных параметров и характеристики объектов. Наиболее известная классификация шкал включает следующие типы:

- номинальная шкала (шкала наименований, категорий);
- порядковая (ранговая) шкала;
- интервальная шкала;
- шкала отношений<sup>1</sup>.

---

<sup>1</sup> Статистика: учеб. / В. В. Глинский [и др.]; под ред. В. В. Глинского. 5-е изд., перераб. и доп. М.: Инфра-М, 2024. 371 с.

*Номинальная шкала* позволяет разбить совокупность на непересекающиеся типы, при этом между единицами совокупности, принадлежащими одному типу, этой шкалой как бы задается отношение эквивалентности (равенства в смысле уровня признака разбиения), исключающее какое-либо предпочтение данного типа перед другим. Между единицами, принадлежащими разным типам, устанавливается отношение неравенства, что также исключает предпочтение одного типа перед каким-либо другим. Измеряя две единицы совокупности с помощью номинальной шкалы, получают в итоге либо равенство, либо неравенство рассматриваемых единиц. В качестве примеров номинальных признаков можно назвать отрасль, форму собственности, профессию, пол работника, вид его занятия.

*Порядковая шкала* не только разбивает объекты на типы, но и устанавливает отношение предпочтения между типами, отношение иерархии по величине признака, положенного в основу разбиения. Порядковая шкала позволяет получить ответ на вопрос: больше или меньше одна единица совокупности по сравнению с другой? Порядковая шкала как бы расставляет полученные типы на ступеньки различной высоты. Для оценки значений признака при этом обычно используются ранги (место в упорядоченном множестве по возрастанию или убыванию), а также баллы. В качестве примеров признаков, измеряемых с помощью порядковой шкалы, можно отметить тарифный разряд, воинское звание, образование, место, занятое в соревновании, экспертные оценки, рейтинги и т. п.

*Интервальная шкала* отличается от номинальной и порядковой тем, что имеет единицу измерения и поэтому не только позволяет упорядочивать единицы совокупности, но и дает возможность оценить величину отклонений признака у одной единицы совокупности от другой. С помощью интервальной шкалы измеряются такие признаки, как возраст, вес, рост человека, финансовые затраты и результаты, объемы производства и товарооборота и т. д.

*Шкала отношений*, или пропорциональная шкала, — это интервальная шкала, в которой есть безусловный ноль. К при-

знакам, измеряемым шкалой отношений, относятся, например, стаж работника, заработная плата.

Номинальную и порядковую шкалы принято считать слабыми шкалами, интервальную шкалу и шкалу отношений — сильными. Измерение интервальных признаков и признаков отношений в номинальной или порядковой шкалах (например, при переходе от объективных измерений к субъективным оценкам) приводит к ослаблению шкалы.

Измерения и оценки являются незаменимым инструментом для понимания экономических процессов. Измерения в экономике необходимы для количественного определения величины ресурсов, продукции, размера потребностей и результатов экономической деятельности. Они предоставляют данные, на основе которых принимаются решения о распределении ресурсов, инвестиций, ценообразовании и других аспектах экономической политики. Без точных и достоверных измерений невозможно эффективное управление экономикой.

Субъективные оценки могут сильно варьироваться и зависеть от личных предпочтений и ожиданий, в то время как числовые измерения предоставляют объективную основу для сравнения и анализа. Еще в начале прошлого столетия Джон М. Кейнс утверждал, что будущее будет принадлежать экономистам, которые могут численно выразить свои идеи<sup>1</sup>.

Использование чисел, а не слов, позволяет исключить неоднозначность понимания объекта и обеспечить всеобщее понимание экономических процессов.

Для того чтобы превратить субъективное восприятие в объективные измерения, экономисты используют анализ данных и предиктивную аналитику. Анализ данных помогает обработать и интерпретировать информацию, полученную из различных источников, таких как статистические обследования, финансовые отчеты или данные о транзакциях, выявить тенденции, установить связи между переменными и получить более четкое понимание экономических явлений, исключая субъективность и неоднозначность. Аналитические методы, основанные на теории вероятности, статистике и эконо-

---

<sup>1</sup> Keynes J. M. A Treatise on Money. London: Macmillan, 1930.

трике, позволяют уменьшить неоднозначность в трактовке экономических явлений и релевантно осуществлять предиктивный анализ<sup>1</sup> для предсказания будущего, делая экономические прогнозы более надежными и обоснованными.

*Значение данных нивелируется без глубокого понимания контекста, в котором они были получены и к которому они применяются.* В современном мире, где каждый клик и каждая транзакция превращаются в данные, для управления экономическими процессами необходим анализ этих данных, результаты которого затем используются для принятия решений. *Важная роль в анализе данных отводится статистике,* которая, базируясь на глубоком познании сущности изучаемых явлений, позволяет заниматься прогностикой.

*Статистика* — наука, изучающая количественные характеристики множества хозяйствующих объектов (экономических агентов) с целью получения показателей, отражающих качественную сторону экономики, т. е. первичные данные она преобразует в качественные оценки. В процессе анализа статистика классифицирует изучаемый объект, рассчитывает обобщающие показатели, строит модели, интерпретирует их, выявляя тем самым глубинные процессы в основе изучаемого явления, и затем возвращается от чисел к нарративу, к словесному описанию полученных моделей экономических процессов и явлений, закономерностей и тенденций их развития.

Утверждение профессора Джорджа Бокса<sup>2</sup>, что все модели неверны, но некоторые полезны, подчеркивает необходимость подготовки экономистов, которые могут «читать» числа, делая количественные данные понятными и полезными для принятия решений. Как писал Джон К. Гэлбрейт: «Подлинное искусство экономиста состоит в том, чтобы в числах видеть лица»<sup>3</sup>.

---

<sup>1</sup> Предиктивная аналитика использует совокупность научных теорий и методов: статистику, теорию игр, машинное обучение и др.

<sup>2</sup> Бокс Дж., Дженкинс Г. Анализ временных рядов. Прогноз и управление: в 2 вып. Вып. 1 / пер. с англ. А. Л. Левшина; под ред. В. Ф. Писаренко. М.: Мир, 1974. 406 с.

<sup>3</sup> Гэлбрейт Дж. К. Общество изобилия / пер. с англ.; науч. ред. С. Д. Бодрунов. М.: Олимп-Бизнес, 2018. 404 с.

Статистика позволяет экономистам не только интерпретировать данные, но и строить на их основе предсказания и стратегии, выявлять корреляции и причинно-следственные связи, которые являются ключом к пониманию экономических проблем. Например, анализ временных рядов может показать, как политические события влияют на инфляцию или курс валюты, обеспечивая ценные уроки для будущих экономических стратегий. Статистические данные служат неопровержимым доказательством многих экономических тенденций и проблем. Исследования Роберта Шиллера<sup>1</sup> продемонстрировали, как изменения в поведении потребителей и инвесторов могут быть предсказаны с помощью статистического анализа и как это в свою очередь влияет на рыночные показатели.

С помощью статистических методов выявляются закономерности, тенденции и устанавливаются причинно-следственные связи между переменными. Статистика не просто средство подсчета, она инструмент понимания скрытых паттернов. По мнению английского экономиста Джозайи Чарльза Стэмпа, статистика — это наука о том, как избежать ложных уверенностей<sup>2</sup>. В экономике это означает выявление тенденций, которые управляют рынками и определяют экономическое поведение агентов.

Чтобы данные были полезны, они должны быть интерпретируемы. Здесь на помощь приходит *дескриптивная (описательная) статистика*, предлагая удобные и сжатые описания больших объемов данных. Для этой цели статистика использует визуализацию в виде таблиц, графиков и расчет обобщающих статистических показателей, таких как меры центральной тенденции или типические характеристики (среднее значение, математическое ожидание, мода, медиана, квартили, процентиля), показатели вариации (минимум, максимум, размах вариации, дисперсия, среднеквадратическое откло-

---

<sup>1</sup> Шиллер Р. Иррациональный оптимизм. Как безрассудное поведение управляет рынками / пер. с англ. Е. Калугина, ред. О. Нижельской; FIBO Group, Ltd. М.: Альпина Паблишер, 2013. 550 с.

<sup>2</sup> Stamp J. Some Economic Factors in Modern Life. London: King & Son., 1929. 279 p.

нение, интервал, доверительный интервал), характеристики распределения (плотность распределения, асимметрия, эксцесс). Эти метрики помогают экономистам решать две основные задачи: показать общее в характере данных и насколько эти данные различны и в результате формулировать четкие и краткие выводы о больших наборах данных. Например, такие экономические показатели, как средний доход, медианный ВВП или индекс потребительских цен, дают краткое и ясное представление о сложных экономических процессах. Эти показатели позволяют быстро оценить положение в экономике, сравнивать различные периоды или регионы и выявлять тенденции.

Ввиду невозможности охватить измерением все хозяйствующие единицы, рынки, экономические процессы с помощью индуктивной статистики можно по части исследованных объектов делать релевантные выводы. *Индуктивная статистика (или статистика вывода)* на основе свойств выборки (части генеральной совокупности<sup>1</sup>) делает обоснованные заключения о свойствах всей генеральной совокупности, опираясь на законы теории вероятности, предполагает, что свойства и закономерности, выявленные при исследовании выборки, присущи генеральной совокупности.

В условиях неопределенности, присущей экономике, статистика учит работать с учетом вероятностей. Вероятностное мышление позволяет экономистам прогнозировать будущие события, оценивать риски и принимать обоснованные решения.

Франк Найт в труде «Риск, неопределенность и прибыль»<sup>2</sup> различал риск (измеримую неопределенность) и неопределенность (неизмеримый риск). Это различие критично для

---

<sup>1</sup> Генеральная совокупность — совокупность всех объектов, обладающих общими признаками и относительно которых делаются какие-либо выводы при решении конкретной задачи. Выборка представляет собой случайным образом отобранную часть генеральной совокупности, при этом выборка должна быть репрезентативной, т. е. ее свойства должны отражать свойства генеральной совокупности.

<sup>2</sup> Найт Ф. Х. Риск, неопределенность и прибыль / пер. с англ. М. Я. Каждана; науч. ред. В. Г. Гребенников. М.: Дело, 2003. 359 с.

понимания того, как экономисты используют вероятностные модели для работы с неопределенностью и принятия решений в условиях неполной информации. С помощью статистических инструментов, основой которых выступает центральная предельная теорема, можно оценить вероятность различных исходов, спрогнозировать результаты и принять обоснованные и выгодные решения. Как указывал Уолтер Шухарт, статистика — это наука о методах управления неопределенностью<sup>1</sup>.

Развитие экономики невозможно без прогнозирования отдельных экономических показателей и состояния экономики в целом, фундаментом которого становятся такие статистические модели, как авторегрессионная интегрированная скользящая средняя (ARIMA), моделирование временных рядов, циклических и сезонных колебаний, регрессионные модели, методы машинного обучения и нейросетевое моделирование. С помощью этих методов аналитики предсказывают будущее с определенной степенью уверенности и позволяют хозяйственным объектам адаптироваться к изменяющимся условиям. Экономико-математические модели, основанные на статистических данных, помогают спрогнозировать такие явления, как тенденции в потреблении, изменения на рынках труда или развитие экономических циклов.

Роль статистики как основы макроэкономики начала проявляться в 1920–40 гг., когда мир столкнулся с экономическими вызовами, такими как Великая депрессия и становление новых экономических систем. В этот период статистика стала мощным инструментом как для плановой экономики СССР, так и для кейнсианской революции в капиталистических странах. Правительство Веймарской республики также использовало статистические методы для планирования. Статистика позволила экономистам анализировать крупные сводные данные, разрабатывать экономические показатели и прогнозировать макроэкономические тенденции. В годы становления СССР статистика стала базой для планирования и осуществления всех крупных экономических проектов молодой республики.

---

<sup>1</sup> Shewhart W. A. Economic Control of Quality of Manufactured Product. N.Y.: D. Van Nostrand Company, 1931. 501 p.

---

Вот несколько ключевых аргументов, доказывающих, что статистика стала мощным инструментом для плановой экономики СССР в 1920–1940 гг.:

1. *Создание Госплана и ЦСУ.* В 1920-е гг. были созданы Государственная плановая комиссия (Госплан) и Центральное статистическое управление (ЦСУ). Эти органы занимались сбором и анализом обширных статистических данных, необходимых для разработки и контроля выполнения государственных планов развития экономики. Без качественной статистики централизованное планирование было бы невозможно.

2. *Разработка и развитие системы макроэкономических расчетов — Баланса народного хозяйства.* Начиная с 1920-х гг. ЦСУ составляло сводные балансы производства и распределения общественного продукта — так называемые балансы народного хозяйства. Они позволяли планировать и контролировать межотраслевые пропорции, обеспечивая сбалансированное развитие экономики. Статистические балансы стали краеугольным камнем советской плановой системы.

3. *Контроль выполнения пятилеток.* Для реализации амбициозных пятилетних планов индустриализации требовалась детальная производственная статистика. ЦСУ собирало данные по тысячам предприятий и строек, позволяя руководству страны контролировать ход выполнения планов в режиме реального времени. Без этого невозможно было бы управлять столь масштабными проектами.

4. *Планирование сельского хозяйства.* Коллективизация сельского хозяйства также требовала развитой статистики. Данные о посевных площадях, урожайности, поголовье скота и т. д. были необходимы для централизованного планирования и распределения сельхозпродукции. Статистика позволила превратить сельское хозяйство в управляемую плановую отрасль.

5. *Учет трудовых ресурсов.* Масштабная индустриализация требовала планирования трудовых ресурсов и контроля рынка труда. ЦСУ вело учет численности рабочих и служащих по отраслям и профессиям, данные о производительности труда, зарплатах и т. д. Это позволяло планомерно распределять кадры и поддерживать дисциплину труда.

6. Развитие централизованной системы снабжения народного хозяйства и распределения продуктов. Централизованная плановая система снабжения и распределения товаров, сложившаяся в 1930-е гг. была бы невозможна без развитой статистики розничной и оптовой торговли, общепита, потребкооперации. Статистические данные позволяли планировать товарные потоки и нормировать потребление.

Таким образом, без преувеличения можно сказать, что статистика стала нервной системой советской плановой экономики, обеспечивая сбор информации и обратную связь, необходимые для централизованного управления хозяйством огромной страны. Масштабы и сложность решаемых задач требовали беспрецедентного развития государственной статистики, которая действительно превратилась в мощнейший инструмент экономического планирования и контроля в СССР в 1920–1940-е гг. Недаром ЦСУ в те годы называли «главным счетоводом страны».

---

В научной литературе отмечается критическая роль статистики в развитии макроэкономики в Соединенных Штатах Америки в 1920–1940-е гг. Эта эпоха была отмечена значительными экономическими потрясениями, включая Великую депрессию 1929–1933 гг. и привела к кейнсианской революции в экономической мысли.

---

В 1920-е гг. экономика США переживала период быстрого роста, который был отмечен расширением автомобилестроения, электрификацией и другими технологическими инновациями. Статистические данные стали основным инструментом для изучения и анализа этого роста. Однако статистика также показала, что этот рост был неустойчивым и завершился крахом фондового рынка в 1929 г., что привело к Великой депрессии.

Великая депрессия 1929–1933 гг. стала катализатором для более глубокого понимания макроэкономических процессов. Статистические данные того времени показали масштабы эко-

номического спада и помогли выявить недостатки господствовавшей тогда классической экономической теории. Великая депрессия подтолкнула экономистов к более глубокому использованию статистики для понимания причин и последствий экономических спадов. Статистические данные стали центральным элементом для разработки политических решений по восстановлению экономики. В этот период наблюдался значительный рост сбора и анализа макроэкономических данных, таких как статистические данные о занятости, производстве, доходах, инфляции и других важных показателях, что стало основой для создания новых экономических моделей и мер регулирования. Это стало возможным благодаря усилиям правительственных учреждений и научных организаций.

Развитию взглядов на государственное регулирование экономики способствовала кейнсианская революция в экономической мысли. Кейнсианская революция, начавшаяся в 1930-е гг. была связана с работами Джона Мейнарда Кейнса, особенно с его книгой «Общая теория занятости, процента и денег» (1936), в которой предложено новое видение макроэкономической политики и теории. Он утверждал, что в условиях депрессии свободные рыночные силы неспособны быстро восстановить экономику, и предложил концепцию активной роли государства в стабилизации экономики с помощью денежной и фискальной политики (манипуляции государственными расходами и налогами). Кейнсианская теория оказала сильное влияние на экономическую политику США и других стран во второй половине XX в. Она способствовала формированию новой парадигмы макроэкономического управления, которая сильно полагалась на статистические данные для формулирования и оценки эффективности экономической политики. Статистические данные сыграли ключевую роль в поддержке кейнсианских идей. Кейнс использовал статистические данные о национальном доходе и занятости для анализа экономических циклов и для обоснования своей теории эффективного спроса и необходимости государственного вмешательства для стимулирования экономики.

Еще одним достижением в области статистики стала разработка системы макроэкономических расчетов. В 1930-х гг. ряд экономистов совместно с Саймоном Кузнецом внесли боль-

шой вклад в разработку системы национальных счетов, которая в дальнейшем стала важным инструментом для измерения и анализа макроэкономических показателей.

Таким образом, статистика сыграла важную роль в кейнсианской революции, предоставив эмпирические данные для критики классической теории и обоснования новых макроэкономических концепций, а также способствуя развитию методов измерения и анализа макроэкономических показателей. Администрация Франклина Д. Рузвельта использовала статистические данные и кейнсианские идеи для разработки политики Нового курса, направленной на преодоление депрессии и стимулирование экономического роста.

---

Примером значимости статистики может служить и экономическая ситуация в Германии (Веймарской республике) в 1920–30-е гг. Этот период включает несколько экономических кризисов, включая гиперинфляцию начала 1920-х, Великую депрессию, начавшуюся в 1929 г., и дальнейшую милитаризацию экономики.

---

Важность статистики для анализа макроэкономических процессов в Веймарской республике того периода показывают несколько ключевых моментов:

1. Гиперинфляция начала 1920-х гг. Статистические данные об уровне цен, денежной массе, валютных курсах позволили выявить беспрецедентные темпы инфляции, достигавшие триллионов процентов. Например, стоимость марки относительно доллара США упала с 4,2 марки за доллар в 1914 г. до триллионов марок за доллар к концу 1923 г. Без статистики невозможно было бы оценить масштаб инфляции и ее воздействие на экономику и население, понять разрушительные последствия и необходимость стабилизационных мер.

2. Безработица. Статистика занятости и безработицы была крайне важна для оценки состояния рынка труда. Данные пока-

зали резкий рост безработицы в начале 1930-х гг. до 30 % и выше, что свидетельствовало о глубоком экономическом кризисе, требующем активных действий правительства.

3. Динамика ВВП. Расчет валового внутреннего продукта на основе статистических данных позволил отследить глубину спада экономики в период Великой депрессии (падение ВВП на 15–20 %) и последующее восстановление во второй половине 1930-х гг.

4. Промышленное производство. Индексы промышленного производства, рассчитанные по отраслевой статистике, показали сильнейший спад в начале 1930-х гг. и впечатляющий рост ближе к концу десятилетия, особенно в связи с милитаризацией экономики.

5. Международная торговля. Таможенная статистика позволила выявить влияние протекционизма, сокращения глобальной торговли в период депрессии и затем постепенное восстановление экспорта, что было важно для экономики Веймарской республики.

6. Госфинансы. Данные о доходах и расходах бюджета, государственном долге были необходимы для анализа фискальной политики, оценки ее стимулирующего эффекта или рисков для финансовой стабильности.

Таким образом, без опоры на широкий спектр статистических данных было бы невозможно полноценно проанализировать драматические макроэкономические процессы в Веймарской республике. Опыт 1920–30-х гг. в Германии подтверждает фундаментальную роль статистики как основы макроэкономической науки и практики.

---

Измерения и статистика помогают изучать хозяйственный объект, преодолевать неопределенность и прогнозировать будущее. Экономика не может существовать без точных измерений и статистического анализа, поскольку они обеспечивают понимание экономических процессов и принятие обоснованных решений. Именно статистика позволяет экономике быть наукой, а не искусством предположения.

### **Вопросы для самопроверки**

1. В чем различие между информатизацией и цифровизацией?
2. Как используют количественные оценки в развитии организации?
3. В чем различие между измерением и оценкой?
4. Какие существуют шкалы измерения признаков?
5. Какова роль статистики в экономике?
6. Для чего нужна предиктивная аналитика?

### **Рекомендуемая литература**

1. Баумоль, Б. Секреты экономических показателей / Б. Баумоль. — М. : Бизнес Букс, 2007. — 353 с.
2. Глинский, В. В. Статистика XXI века. Вектор развития / В. В. Глинский, Л. К. Серга // Вестник НГУЭУ. — 2011. — № 1. — С. 108–118.
3. Статистика : учеб. / В. В. Глинский [и др.] ; под ред. В. В. Глинского. — 5-е изд., перераб. и доп. — М. : Инфра-М, 2024. — 371 с.

## 1.6. Неформальная экономика и формализация экономических практик

Светлана Юрьевна Барсукова

Доступ к статистике и нормативным документам является безусловным благом для исследователя. Можно изучить налоговое, таможенное, земельное, трудовое и пр. право, а также изучить статистику во множестве разрезов. Возникает соблазн сформировать представление о реальности на основании статистики и хозяйственного законодательства. Однако существует экономическая реальность, не подчиненная законам и не рапортующая о результатах деятельности. Речь идет о неформальной экономике.

Отрицательная приставка «не» подчеркивает, что речь идет о реальности, не вмещающейся в формальные нормы, продуцируемые властью. Формальное — то, что обличено в форму писаного правила, на страже которого стоят бюрократические структуры государства. *Неформальная экономика* — это экономическая деятельность, которая:

- не отражается в официальных отчетах хозяйствующих субъектов;
- не фиксируется в формальных контрактах;
- не подчиняется нормам государственного регулирования.

Такая деятельность крайне разнообразна. Под эти критерии попадает и репетитор, не оформивший статус самозанятого, и бабушка, торгующая цветами у метро, и даже классический дачник, выращивающий урожай для собственного потребления. Многообразие форм неформальной экономики вызывает необходимость ее сегментирования.

Прежде всего заметим, что в неформальную экономику попадает *два типа экономического поведения*. Первый тип редуцируется до слова «*вопреки закону*» и сводится к деятельности, которая осуществляется при полном или частичном нарушении формальных норм хозяйствования. Например, сокрытие прибыли от налоговых органов, работа без необхо-

димых лицензий и сертификатов, прием на работу без оформления трудового контракта, браконьерство и пр., что можно трактовать как целенаправленное нарушение легальных требований власти. Речь идет о *сознательном нарушении формальных институтов рынка*.

Те нарушения, которые можно исправить, т. е. привести в соответствие с законом, формируют область теневой экономики. Например, репетитор, скрывающий доходы от налогообложения, может при определенном балансе стимулов и санкций стать примерным налогоплательщиком. Собственно, к его услугам у государства претензий нет. Однако если запрет распространяется на саму продукцию (оказываемые услуги), то это криминальная экономика. Примером криминального бизнеса является браконьерство, сутенерство, наркоторговля и пр. Теневую экономику государство пытается легализовать, а криминальную — упразднить.

Разделение теневой и криминальной экономики оправдано еще и тем обстоятельством, что теневую экономику имеет смысл учитывать при подсчете ВВП, ведь это та экономика, которая при определенных условиях станет легальной. Криминальная экономика не учитывается в расчетах ВВП в силу принципиальной невозможности ее легализации.

*Второй тип неформальности не связан с нарушениями закона.* Отсутствие формального регулирования в этом случае связано с тем, что государство не пытается регулировать эту зону хозяйства. Например, обмен дарами между родственниками, консервирование огурцов на зиму, труд на дачном участке и пр. Это зона хозяйства находится за пределами внимания государства, т. е. вне формальных институтов рынка оказывается хозяйственно-приватная жизнь. Но она неоднородна. Часть продуктов и услуг, производимых силами домохозяйства, потребляется *внутри семьи*, а часть распределяется по каналам *социальных сетей*. И в том, и в другом случае эта деятельность не предполагает получение дохода. Однако производство для собственного потребления формирует потенциал *изоляции* домохозяйства, его автономии, тогда как обмен дарами, наоборот, формирует потенциал *интеграции* домохо-

зайств, их солидарности. В этом суть различия *домашней экономики и реципронной экономики (дарообмен)*.

Таким образом, участники неформальной экономики:

- нарушают закон или не делают этого;
- нацелены на получение дохода или обходятся без дохода.

Как видим, неформальная экономика — это не монолит, не материк. Скорее, это архипелаг. Кратко охарактеризуем сегменты неформальной экономики (рис. 1.6.1).

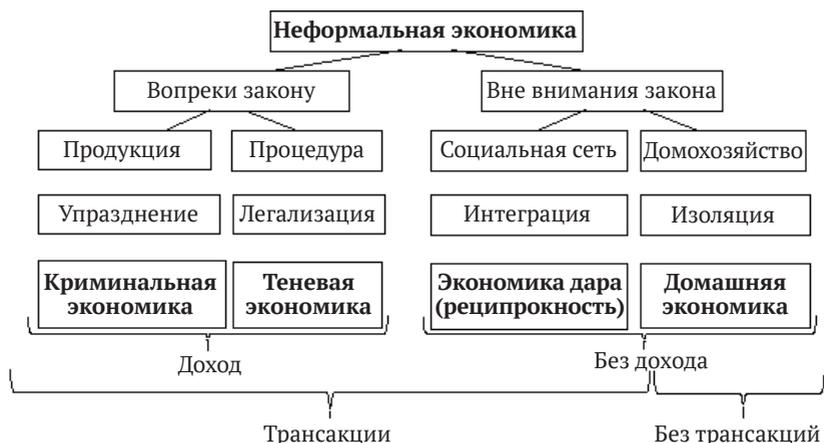


Рис. 1.6.1. Сегментация неформальной экономики

- *Теневая экономика* представляет собой хозяйственную деятельность фирмы или физического лица, когда увеличение дохода достигается за счет сокращения издержек подчинения закону. Эта деятельность встроена в рыночный обмен. Государство пытается легализовать теневую экономику, создавая стимулы «выхода из тени».

- *Криминальная экономика* редуцируется к слову «преступление». В этом случае выгода достигается за счет производства товаров или оказания услуг, запрещенных государством. Деятельность ориентирована на доход и, как правило, предполагает существование преступного сообщества, так как автономная продажа запрещенного товара затруднительна.

- *Реципрокная экономика (дарообмен)* представлена в виде дарообмена в рамках социальных сетей, на основе чего происходит интеграция домохозяйств с разными ресурсными возможностями. Тем самым обеспечивается выживание сообщества за счет кооперирования ресурсов сети. Практика широко распространена в России, в том числе в форме трансферов между родителями и детьми.

- *Домашняя экономика* характеризуется тем, что создаваемые в ней блага предназначены для внутреннего потребления членами домохозяйства. Это единственный сегмент неформальной экономики, который не предполагает интеграцию экономических субъектов на основе рыночного обмена или обмена дарами. В России домашняя экономика имеет огромные масштабы как ввиду финансовых ограничений домохозяйств, так и благодаря традициям.

В 1970-е гг. пришло время исследований, которые по праву считаются классикой в изучении неформальности. Мы остановимся на работах Кейта Харта и Эрнандо де Сото, поскольку они сформировали два принципиально разных взгляда на причинность и сущность неформальной экономики.

Британский антрополог Кейт Харт (Keith Hart) ввел в научный оборот термин «неформальный сектор». Основой послужило исследование, проведенное в начале 1970-х гг. в Аккре, столице Ганы, в Западной Африке<sup>1</sup>.

В надежде на лучшую жизнь в Аккру устремлялись мигранты из деревень. Но найти работу в городе было сложно. На их рабочие руки не было спроса ни в государственном, ни в корпоративном секторах. Платить им пособие по безработице правительство не имело возможности. Чтобы выжить, люди сами создавали себе фронт работ. Они занимались трудовой деятельностью, направленной на получение дохода, вне организованного рынка труда.

К. Харт дал эмпирическое описание неформальных видов деятельности, включая законные и незаконные. Тем самым он ввел понятие «неформальный сектор» как совокупность хозяйственных практик по извлечению дохода, минуя наем

---

<sup>1</sup> Харт К. Неформальные доходы и городская занятость в Гане // Неформальная экономика. Россия и мир / под ред. Т. Шанина. М.: Логос, 1999. С. 532–536.

на постоянной и регулярной основе за фиксированное вознаграждение. Фактически речь идет о мелком бизнесе, о самозанятости. Наконец, К. Харт не просто описал явление, но дал ему принципиальную оценку. Он «оправдал» неформальный сектор как источник экономического роста и политической стабильности развивающихся стран.

По мнению Харта, именно бедность страны, узость спроса на труд со стороны корпоративного сектора порождала неформальность. Идеи К. Харта были восприняты как руководство к действию, и дискуссия приняла практический характер, фокусируясь вокруг программ помощи неформальному сектору развивающихся стран.

Иной ракурс анализа предложил перуанский экономист Эрнандо де Сото (Hernando de Soto), делающий акцент на качестве формальных институтов как главного фактора теневизации рынка<sup>1</sup>.

Уход в «тень», или легализация бизнеса, по мнению де Сото, связан с соизмерением издержек и выгод легальности. Издержки легальности связаны как с преодолением барьера входа на рынок (регистрация, приобретение патента и пр.), так и пребыванием на рынке, т. е. с ведением бизнеса (налоги, таможенные пошлины и пр.). Выгоды легальности сводятся к тому, что государство выступает гарантом прав собственности и контрактного права. Например, подвел партнер. Имея на руках официальный контракт, можно обратиться в арбитраж и защитить свои интересы. Судебная система предохранит от ущерба. Если контракт неформальный и все обязательства были лишь устные, то арбитраж не поможет.

Легальный предприниматель заинтересован в инвестициях, ведь его права собственности защищены. А предприниматель без формальных прав собственности лишен этих стимулов. Ведь чем больше его бизнес, тем он заметнее и тем больше шансов быть избалованным.

Легальность накладывает на бизнес определенные издержки, но и дает ему определенные выгоды. Вывод, который делает Э. де Сото, состоит в том, что *предприниматель*

---

<sup>1</sup> Сото Э. де Иной путь: Невидимая революция в третьем мире / пер. с англ. Б. Пинскера. М.: Catallaxy, 1995.

*пытается сопоставить издержки и выгоды легальности, и на этом основании принять решение о выходе из «тени». Если выгоды перевешивают, то можно согласиться с издержками легальности. Важен не их абсолютный размер, а сравнение с получаемой выгодой от легальности. Это, кстати, и ответ на вопрос, почему капитал часто уходит не в те страны, где низкие налоги, а туда, где налоги велики, но они оправданы высоким качеством защиты прав собственности. Решение о выходе из «тени» зависит от сравнения издержек и выгод легальности.*

Де Сото утверждает, что уход в «тень» накладывает на бизнес издержки, связанные с минимизацией рисков санкций и сокращением возможностей развития. Цена нелегальности включает взятки проверяющим органам, упущенную выгоду от невозможности пользоваться государственной поддержкой, риски для жизни в ходе нелегальных конфликтов и т. д.

Вывод Э. де Сото однозначный: нелегальный мир отнюдь не бесплатный. И предприниматель *сравнивает соотношение издержек и получаемых выгод в легальном и нелегальном мире.* На этом сравнении и строится его выбор. Если выгоды от сотрудничества с государством более декларативны, нежели реальны, то бизнес уходит в «тень». То есть ключевым моментом становится *качество институтов, создаваемых и поддерживаемых властью.*

По мнению Э. де Сото, бесперспективно ловить тех, кто нарушает нормы хозяйственного законодательства. Необходимо создавать стимулы для их добровольного перехода на сторону легального сектора.

Таким образом, внимание де Сото сфокусировано на формальных институтах, проектируемых и поддерживаемых государством. Однако помимо них существуют институты неформальные, регулирующие неформальные хозяйственные практики.

Для совместной деятельности людей нужны правила, которых они придерживаются. Без общих правил невозможна хозяйственная система. Ограничения могут существовать в виде законов, а могут «стреножить» людей силой традиции, обычая.

Законы существуют в виде писаных текстов. Они носят по отношению к человеку характер внешнего ограничения. Тогда

как традиции и обычаи нигде формально не зафиксированы, они передаются от поколения к поколению и усваиваются в ходе социализации. Следование им воспринимается как нечто естественное, само собой разумеющееся.

На страже формальных норм стоит государство, применяя к нарушителям штрафы, аресты, конфискацию имущества и прочие суровые наказания. Репрессивная машина государства стоит на страже формальных институтов.

А что бывает с теми, кто нарушает традиции, не следует обычаям? За нарушение неписаных правил социального взаимодействия человек расплачивается репутацией, потерей уважения, социальной изоляцией.

Формальные институты существуют в виде писаных, т. е. формализованных правил, за нарушение которых карают властные органы, обладающие правом на репрессивные меры. Неформальные институты, наоборот, нигде официально не зафиксированы. Они представляют собой неписанные правила поведения, закрепленные в традициях, обычаях, социальных нормах (табл. 1.6.1). Социальный контроль стоит на страже этих правил поведения. Формальные санкции работают посредством давления на человека «сверху», силой государственной машины, тогда как неформальные санкции приходят по каналам горизонтальных связей, социальных отношений, в которые вписан человек.

Таблица 1.6.1

### Специфика формальных и неформальных институтов

Параметры	Институты	
	формальные	неформальные
Правила	Фиксируются в виде документов, текстов	Существуют в виде неписаных правил
Санкции	Наказания со стороны государства	Социальный контроль, механизм репутации

Помимо деления на формальные и неформальные, институты различаются радиусом действия. Некоторые правила распространяются на всех граждан страны без исключения. Другие же обязательны только для узкого круга лиц, непосредственно участвующих в той или иной сделке (табл. 1.6.2).

Таблица 1.6.2

**Типология институтов по степени формальности  
и зоне действия**

Институты	Формальные	Неформальные
Общие	Законы	Социальные нормы, обычаи
Локальные	Контракты, договоры	Устные договоренности

*Источник:* Радаев В. Экономическая социология. М.: ГУ ВШЭ, 2005. С. 191.

Экономика не распадается на фрагменты, часть которых подчиняется исключительно законам и контрактам, а часть — договоренностям и социальным нормам. Реальная жизнь всегда сложнее. Реальная хозяйственная практика имеет два режима регулирования: формальный и неформальный. При определенных условиях они могут взаимно усиливать или ослаблять друг друга. Неформальные институты могут усиливать принуждение к исполнению закона, а могут вести к игнорированию закона.

Непрерывно протекают два процесса, имеющих противоположную направленность. Речь идет о процессах формализации и деформализации экономической практики (табл. 1.6.3).

Таблица 1.6.3

**Цель и средства формализации и деформализации**

Параметры	Формализация	Деформализация
Цель	Контроль и управление обществом	Адаптация закона к реальности
Средства	Власть навязывает обществу правила	Общество вырабатывает компромиссные неформальные практики

*Формализация* — это процесс, в ходе которого государство в лице уполномоченных им органов устанавливает формальные (законодательно определенные) правила экономического взаимодействия. Укрепление формального порядка может

осуществляться через расширение сферы государственного вмешательства (интервенция вширь) или через усиление роли государства в уже регулируемых сферах (интервенция вглубь). Социально-экономический смысл этого действия — поставить хозяйственную активность и порождаемые ею интересы в ограничительные рамки, конфигурированные представлениями власти об общественном благе или целях развития (в частности, принятие законов, обеспечивающих модернизационный рывок).

Американский исследователь Дж. Скотт объясняет суть формализации с помощью метафоры. Он пишет, что на общество набрасывается «институциональная смирительная рубашка государственного образца»<sup>1</sup>.

Встречным процессом выступает деформализация — процесс размывания формальных рамок за счет институционализации неформальных правил хозяйствования. Социально-экономическая сущность процесса деформализации состоит в создании пространства хозяйственной маневренности и гибкости, позволяющего превзойти возможности, дозируемые формальными институтами.

Формализация с неизбежностью запускает процесс деформализации, поскольку между законом и практикой заложено противоречие. Формальный институт — это жестко сформулированное правило. Однако со временем возникают новые обстоятельства. Течение времени размывает исполнение закона, каким бы разумным и обоснованным он ни был на момент его принятия. Кроме того, закон выражает проект власти, ее видение «правильного» пути в будущее. Но люди могут не разделять эти устремления, не поддерживать этот проект. Таким образом, деформализация правил — это компромисс между устремлениями власти и готовностью людей следовать этим предписаниям.

---

<sup>1</sup> Скотт Дж. Благими намерениями государства. Почему и как проваливались проекты улучшения условий человеческой жизни / пер. с англ. Э. Н. Гусинского, Ю. И. Турчаниновой. М.: Университетская книга, 2005. 576 с.

### **Вопросы для самопроверки**

1. Почему предприниматели оказываются в теневом секторе экономики?
2. Каково влияние формальных и неформальных правил на эффективность регулирования хозяйственной деятельности?
3. Каким образом формальный и неформальный режимы хозяйственных практик могут усиливать друг друга?

### **Рекомендуемая литература**

1. Барсукова, С. Ю. Лекции по неформальной экономике: кратко, понятно, наглядно : учеб. пособие / С. Ю. Барсукова. — М. : ИД ВШЭ, 2021. — 232 с.
2. Барсукова, С. Ю. Неформальная экономика: экономико-социологический анализ / С. Ю. Барсукова. — М. : Изд. дом ГУ ВШЭ, 2004.
3. Латов, Ю. В. Экономика вне закона: Очерки по теории и истории теневой экономики / Ю. В. Латов. — М. : Моск. общ. науч. фонд, 2001.

## Глава 2. ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ПРИРОДА ОРГАНИЗАЦИЙ

---

### 2.1. Причины возникновения и роль организаций

*Светлана Валериевна Петухова*

*Елена Александровна Фролова*

*Организация* — образование (система), в котором целенаправленно и планомерно комбинируются элементы материально-технической и социальной природы, чтобы посредством изготовления (производства) и реализации продуктов, изделий, услуг и т. п., обеспечить достижение поставленных целей.

Исходя из определения, организация представляет собой целостный комплекс взаимосвязанных элементов высшей степени сложности, вследствие как внутреннего разнообразия и количества элементов, так и разнообразия связей с внешней средой. Это определяет необходимость рассматривать каждый элемент организации во взаимосвязях с другими, так как изменения в одном из элементов в большей или меньшей мере оказывают влияние на все остальные. В конечном счете цепь изменений, вызываемых изменениями в одном элементе, оказывает обратное влияние на сам этот элемент (обратная связь).

Отличительная особенность организации как системы — особое единство с внешней средой. Сущность этого единства раскрывается через понимание цели функционирования организации. *Цель организации* — это создание материальных

благ или услуг, потребительных стоимостей для удовлетворения отдельных людей, социальных групп и общества в целом. Таким образом, реализуя свою цель, организация интенсивно воздействует на внешнее окружение, которое, в свою очередь, через ответное влияние побуждает организацию менять свои качественные и количественные параметры.

Многоцелевой характер организации — черта, которая выделяет эти системы из всей совокупности систем. Наличие многих целей у организации определяется в первую очередь разнообразием систем более высокого порядка, в которую входит производственно-хозяйственная деятельность, являясь одновременно составной частью более чем одной системы.

Вторым моментом, обуславливающим многоцелевой характер организации, является соединение в ней разных по природе элементов и в первую очередь наличие в них людей — «человеческий фактор», который определяет два вида целей: технико-экономические и социально-общественные, т. е. цели, которые реализует организация как экономическая, хозяйственная система, и цели, которые она реализует как социальная система для удовлетворения потребностей (личных целей) каждого ее работника и общества в целом.

Организация является самоуправляемой системой. В отличие от других систем, созданных человеком, в организации объединены управляющая и управляемые подсистемы. В связи с этим организацию отличает высокая степень адаптивности и самоорганизации.



Русский экономист **Александр Александрович Богданов** (1873–1928) является основателем тектологии («всеобщей организационной науки»).

Разработанная им теория является уникальной и актуальной не только для своего времени, но и для нашей современности, так как теория А. А. Богданова обобщает организационные законы, которые управляют пове-

дением людей и устройством систем любого уровня сложности. Тектология систематизирует способы организации, которые наблюдаются в природе и человеческой деятельности, объясняет их, а также определяет абстрактные схемы характерных для них тенденций и закономерностей и, наконец, опираясь на эти схемы, определяет направления развития организационных методов. По сути, учение А. А. Богданова предвосхитило многие положения кибернетики, общей теории систем и современной методологии.

---

Изменение взглядов на организацию непосредственно связано с эволюцией управленческой мысли и систем управления. Приведем сначала классические представления об организации:

- Как о *производственной машине*, где все элементы трудового процесса: станок, инструмент, работник, материал — механически (на основе точных инженерных расчетов) функционально подгоняются друг к другу. Прежде всего это относится к человеку как наиболее адаптивному элементу системы.

Представление основано на механических концепциях жесткого структурного детерминизма, обусловленного технико-технологической основой производственной деятельности, когда человек — работник в системе «человек — машина» рассматривается как технический элемент производственного процесса наряду с машиной. В основе такого представления лежат физические, материально-энергетические (структурные) связи элементов машины. Естественно, в машине никаких лишних, непроизводительных движений, связей быть не должно. К представителям этого направления можно отнести Фредерика Тейлора, Фрэнка Гилбрета, Генри Ганта, Генри Форда, Алексея Гастева, Платона Керженцева, целую плеяду исследователей Центрального института труда (ЦИТ) и Института техники управления (ИТУ) Советского Союза.

- Как об *абстрактной формализованной системе*. В основе данного представления — системный подход, в соответствии с которым организация рассматривается во всей совокупности ее материальных, нематериальных (идеальные, абстрактные, психические), информационных, организационно-эко-

номических, социально-психологических и других элементов и связей, причем не только внутри организации, но и во взаимосвязи с внешней средой (представители общей теории систем — Стэнфорд Оптнер, Людвиг фон Берталанфи, кибернетики — Норберт Винер и др.).

- Как о *социальной («человеческой») системе, функционирующей во взаимосвязи с внешней средой* (Честер Барнард, Толкотт Парсонс, Роберт Мертон, Герберт Саймон, Джеймс Марч, Филип Селзник, Дуглас Мак-Грегор, Игорь Ансов (Ансофф) и др.). Общим фоном является системный подход к предприятиям и организациям как к социальному объекту управления. При этом социальная система противопоставляется ее окружению и выделяется из внешней среды, внутри нее выделяются целевые подсистемы, связанные отношениями иерархии.

- Как о *неформальной структуре с внутриорганизационными взаимосвязями в форме социально-психологических, «гуманистических» неформальных отношений* (теории «гуманистических организаций»). Концепции «человеческого отношения», «организации как общины», разрабатываемые Элтоном Мэйо, Мэри Фоллет, Фрицем Ротлисбергером, Ренсисом Лайкертом, Дугласом Мак-Грегором и др., исходили из того, что отношения в организации, построенные на принципах гуманизма, человеческого участия и т. п., дают больший экономический эффект, чем формальные, безличностные. Отсюда попытка построить теорию «социальной организации», используя концепции качества рабочей жизни, ротации труда, обогащения работы, участия рабочих в управлении, распределении власти и социальной ответственности и т. п.

- Как о *системе управленческого поведения человека в организации*, но не прямыми административными методами, а косвенными, построенными на мотивации, стимулирующей соответствующее ожиданиям поведение как ответную реакцию человека, — «теории организационного поведения» («бихевиористский подход»: Абрахам Маслоу, Фредерик Герцберг, Дэвид Мак-Клелланд, Виктор Врум и др.)<sup>1</sup>.

---

<sup>1</sup> Шеметов П. В., Петухова С. В. Теория организации: учеб. пособие. М.: Омега-Л, 2012. 274 с.

Современный институциональный подход к теории фирмы связывают с именем Рональда Коуза. Коуз сформулировал два основных вопроса, касающихся причин возникновения организации. Во-первых, почему существуют организации, если экономическая деятельность может осуществляться и координироваться посредством рыночных трансакций? И, во-вторых, какие факторы ограничивают размер организации?

Как писал Коуз, основная причина, по которой создание организации выгодно, состоит в том, что существуют издержки использования ценового механизма. Таким образом, выделялись два типа трансакционных издержек: во-первых, издержки поиска необходимых товаров по соответствующим ценам, иначе говоря, трансакционные издержки, связанные с получением необходимых ресурсов для деятельности организации, и, во-вторых, это издержки на ведение переговоров и заключение контракта на каждую трансакцию обмена. Иначе говоря, когда создается организация, количество контрактов, которое необходимо заключить, резко уменьшается. Собственнику фактора производства, например, собственнику сырья, оборудования, сотруднику, предлагающему на рынке труда свои трудовые возможности, гораздо проще взаимодействовать с организацией как единичным представителем, чем заключать отдельные договоры на поставки и выполнение работы с каждым сотрудником фирмы. Любой собственник фактора производства заключает контракт только с предпринимателем. И этот контракт регулирует вопросы передачи фактора производства и соответствующего вознаграждения, причем, как правило, контракт между собственником фактора производства и предпринимателем содержит достаточно общие условия. Таким образом, речь идет об отношениях, или неполных, контрактах, и организация позволяет делать подобные контракты более устойчивыми. Как писал Коуз, фирма будет стремиться к расширению до тех пор, пока издержки по организации одной дополнительной трансакции внутри фирмы не окажутся равными издержкам осуществления той же трансакции посредством обмена на открытом рынке или издержкам ее организации в другой фирме. Иными словами, компания расширяется до тех пор, пока организо-

ванная совместная деятельность является более эффективной и упрощает взаимодействие с внешними агентами по отношению к индивидуальной деятельности<sup>1</sup>.

Вопрос обеспечения исполнения контракта стал центральной проблемой современной теории фирмы в работах Оливера Уильямсона, получившего в 2009 году Нобелевскую премию по экономике, который ввел в массовый научный оборот понятие оппортунизма и ограниченной рациональности (подробнее в 1.2).

Оппортунизм определяется как «следование своим интересам с использованием коварства», включая «такие формы обмана, как ложь, воровство, мошенничество»<sup>2</sup>. Намного чаще оппортунизм подразумевает более тонкие формы обмана, которые могут принимать активную и пассивную форму, проявляться *ex ante* и *ex post*.

Предконтрактный (*ex ante*) оппортунизм проявляется во введении в заблуждение потенциального контрагента в условиях асимметрии информации. Постконтрактный (*ex post*) оппортунизм также возникает в условиях асимметрии информации и имеет больше проявлений. Одна из форм постконтрактного оппортунизма — моральный риск — основана на скрытых действиях: не нарушая прямо условий договора, один контрагент обманывает ожидания другого. Например, индивид, застраховавший свою жизнь и здоровье, может вести себя более рискованно, чем до покупки страховки. Заемщик, инвестирующий деньги кредитора, может выбирать более рискованные проекты, чем если бы инвестировал собственные средства. Эта проблема возникает и в отношениях принципала (поручителя) и агента (исполнителя). Человек, поручающий кому-либо выполнение работы (принципал) (например, покупатель услуги на рынке или начальник в организации), не может полностью контролировать добросовестность испол-

---

<sup>1</sup> Фуруботн Э. Г., Рихтер Р. Институты и экономическая теория: достижения новой институциональной экономической теории / пер. с англ.; под ред. В. С. Каткало, Н. П. Дроздовой. СПб.: Изд. дом Санкт-Петерб. гос. ун-та, 2005. 702 с.

<sup>2</sup> Уильямсон О. И. Экономические институты капитализма. СПб.: Мир, 1996.

нителя (агента), склонного экономить собственные усилия. Еще одна форма постконтрактного оппортунизма основана на скрытых намерениях контрагента: стремлении заключить договор с последующей возможностью пересмотреть его условия в свою пользу. Такое поведение возможно, если взаимодействие происходит с использованием специфических активов и приводит к проблеме вымогательства. Иллюстрацией ее может быть ремонт жилья, при котором собственнику проще и дешевле согласиться с рабочими, поставившими его постфактум в известность о вынужденном увеличении срока ремонта и сметы, чем искать новых рабочих и заключать с ними новый договор<sup>1</sup>.

Примером действия концепции ограниченной рациональности может быть выбор супруга или супруги. В реальной жизни для выбора пары человек не загружает анкеты всех живущих в текущий момент особей нужного пола в компьютер и не решает оптимизационную задачу. Вместо этого на основе жизненного опыта им устанавливается уровень требований к супругу или супруге. В ходе нескольких случайных испытаний уровень притязаний может корректироваться. Первая же особь, которая соответствует этому уровню или превосходит его, в случае взаимности становится мужем или женой<sup>2</sup>.

По мнению Уильямсона, эти допущения — оппортунизм и ограниченная рациональность — касаются поведения лиц, принимающих решения, и играют большую роль в объяснении того, почему неполные контракты порождают проблемы. Иными словами, в условиях невысокой частоты обмена и специфического характера инвестиций индивиды, предрасположенные к извлечению выгод за счет других при совершении рыночных трансакций, имеют большие возможности для обмана.

Создание организаций при таком подходе позволяет снижать остроту указанных проблем за счет наличия следующих преимуществ:

- по сравнению с автономными участниками контракта во внутренней организации обменивающиеся стороны имеют

---

<sup>1</sup> Институциональная экономика: учеб. М.: Изд-во МГУ, 2022.

<sup>2</sup> Там же.

меньше возможности присваивать прибыль, полученную внутри подгруппы за счет организации в целом в результате оппортунистических действий;

- во внутренней организации можно более эффективно проводить аудиторские проверки;
- при наличии разногласий внутренняя организация имеет преимущество в урегулировании споров по сравнению с опосредованным рыночным обменом.

Одним из актуальных примеров снижения индивидуального оппортунизма является социально ответственное поведение организации, которое она демонстрирует в рамках корпоративной социальной ответственности.

Социализация бизнеса — важное условие развития современной экономики. *Социальная ответственность бизнеса (корпоративная социальная ответственность, КСО)* — одна из самых популярных предметных областей в исследованиях в сфере корпоративного управления и государственной экономической политики.

В описании сущности социальной ответственности бизнеса, главным образом, преобладает акцент на добровольном характере принятия представителями бизнеса *дополнительных обязательств в социальной сфере, которые превышают законодательно установленные нормативы*, что позволяет повысить благополучие лиц, которые имеют непосредственное отношение к данной организации, но не являются ее собственниками. Таким образом, формально разграничивается социальная и юридическая ответственность организации.

«Корпоративная социальная ответственность <...> является концепцией, которая отражает добровольное решение компаний участвовать в улучшении общества и защите окружающей среды <...> КСО означает такое ведение бизнеса, которое соответствует этическим, законодательным нормам и общественным ожиданиям, или даже превосходит их <...> КСО есть общественное движение граждан, требующих от компании принятия на себя личной ответственности за то, как их деятельность влияет на окружающий мир <...> КСО по сути своей связано с концепцией устойчивого развития; компаниям необходимо интегрировать экономические, социальные, эко-

логические параметры в свою деятельность. КСО не является произвольным дополнением к основной деятельности компании, оно представляет собой метод, используемый в управлении компанией <...> Социальная ответственность бизнеса — это добровольный вклад в развитие общества в социальной, экономической, экологической сферах, напрямую связанный с основной деятельностью компании и выходящей за рамки определенного законодательного минимума»<sup>1</sup>.

В общих чертах основная сущность выводов исследователей сводится к получению дополнительных конкурентных преимуществ в ходе реализации КСО, так как, получая признание в качестве социально ответственной организации, бизнес может рассчитывать на лояльность других экономических субъектов, в том числе потребителей своей продукции или поставщиков ресурсов. Более широкий круг заинтересованных субъектов включает в себя рыночных посредников, органы государственной власти, в том числе регионального и местного уровней, работников предприятия и представителей местного сообщества, а также конкурентов, некоммерческие организации и прочих заинтересованных лиц. Причем чем более широк этот перечень, тем разнообразнее формы реализации социальной ответственности, тем менее распространена практика разовой благотворительности и тем более выражен системный, регулярный характер социальных инициатив, что является основным свидетельством состоявшейся институционализации социальной ответственности. В результате дальнейшее развитие организации за пределами практики социально ответственной деятельности становится зачастую невозможным.

Остальные экономические субъекты, деятельность которых реализуется в рамках института социальной ответственности, будут предпочитать взаимодействие с представителями социально ответственного бизнеса в сравнении с иными организациями. Потребители могут склоняться к покупке продукции, которая произведена предприятием с высоким

---

<sup>1</sup> Социальная ответственность бизнеса — опыт России и Запада / Комитет по укреплению социальной ответственности бизнеса. М.: Деловая Россия, 2004. 94 с.

уровнем социальной ответственности, так как ожидают более высокого качества данной продукции. В том числе они ориентируются на продукцию, которая произведена с использованием экологически безопасных технологий, без использования детского труда. Предпочтения покупателей также будут зависеть от наличия обязательств по сопровождению продукции, которые добровольно принимает на себя производитель, так как потребители ожидают более низких рисков, связанных с использованием данной продукции, в том числе в части рисков нанесения вреда жизни или здоровью.

Для поставщиков ресурсов социально ответственная организация — это выгодный партнер, так как она, скорее всего, не станет необоснованно задерживать оплату поставок, не будет нарушать иные условия достигнутых соглашений в целях получения дополнительных конкурентных преимуществ.

Органы государственной власти, в свою очередь, ожидают, что организация с высоким уровнем социальной ответственности не только не будет стремиться к уклонению от уплаты установленных налоговым законодательством взносов и платежей, даже в том случае, если пробелы в законах позволяют вполне легально снижать налоговую нагрузку, но также будет оказывать как финансовую, так и организационную помощь в строительстве объектов социальной инфраструктуры. Конечно, не исключаются инициативы бизнеса по оказанию разовой благотворительной помощи, в том числе в случае отсутствия налоговых льгот на благотворительные взносы. Представители бизнеса, в свою очередь, могут быть уверены, что в случае возникновения каких-либо трудностей органы власти смогут оказать финансовую или административную поддержку.

Работники ожидают от социально ответственного предприятия роста собственных доходов в соответствии с темпами роста производительности труда, инициатив, направленных на улучшения условий труда и социального развития. Бывшие работники организации имеют возможность рассчитывать на прибавку к пенсии из фонда корпоративных выплат с учетом результатов трудовой деятельности и вклада в развитие потенциала организации.

Местное сообщество и некоммерческие организации заинтересованы в развитии социально ответственного бизнеса, так как имеют возможность обратиться за ресурсами для решения локальных проблем, например, в части создания условий для повышения экологической устойчивости территории.

Конкуренты, в свою очередь, могут быть уверены в том, что социально ответственная организация не будет использовать не только запрещенные антимонопольным законодательством приемы захвата рынка, включая недружественные слияния и поглощения, но и иные неформальные способы усиления рыночной власти, которые включают в себя рейдерство или конкурентные войны. Данные формы реализации социальной ответственности в совокупности позволяют обеспечить мультипликативный эффект роста благополучия и обеспечения социально-экономической устойчивости.

Именно в этом контексте корпоративная социальная ответственность рассмотрена экспертами РСПП: «КСО понимается как основа эффективных бизнес-стратегий, подразумевает соблюдение баланса интересов и построение добросовестных отношений со всеми заинтересованными сторонами»<sup>1</sup>. Данные аспекты также получили реализацию в стандарте социальной отчетности ISO26000:2012 РФ «Руководство по социальной ответственности», который был утвержден в РФ в 2012 г. на основе международного стандарта ISO 26000:2010<sup>2</sup>.

*Склонность бизнеса к социальной ответственности можно обосновать концепцией внешних эффектов и транзакционных издержек. Развивая эту идею, необходимо обратить особое внимание на значительную роль доверия в общественной и экономической среде. Доверие является своеобразным связующим элементом отношений между экономическими субъектами, способствуя росту положительных внешних эффектов и сокра-*

---

<sup>1</sup> Повышение информационной открытости бизнеса через развитие корпоративной нефинансовой отчетности. Аналитический обзор корпоративных нефинансовых отчетов, 2008–2011 / А. Н. Шохин [и др.]. М.: РСПП, 2012. 102 с.

<sup>2</sup> ISO26000:2012 РФ «Руководство по социальной ответственности». URL: <http://docs.cntd.ru/document/gost-r-iso-26000-2012>

щению отрицательных. Таким образом, доверие способствует решению проблемы «принципала-агента» и создает препятствия для оппортунистического поведения.

В данном контексте социальную ответственность бизнеса можно рассматривать как одно из направлений реализации теоремы Коуза: «...для устранения внешних эффектов нужно не столько государственное вмешательство, сколько желание заинтересованных субъектов договориться о компенсации последствий экономической деятельности, что будет сопровождаться снижением общего уровня затрат на интернализацию внешних эффектов, и будет обеспечиваться более высокий социально-экономический эффект, так как довольно специфические интересы экономических субъектов будут в полной мере учтены»<sup>1</sup>.

Сети доверия, которые формируются вокруг социально ответственных организаций, характеризуются неоднородностью и наличием многосторонних отношений между участниками. От масштабов сети непосредственно зависят степень реализации и регулярность социальной ответственности в деятельности организации. Чем более масштабна и диверсифицирована сеть доверия, тем более разнообразны и детализированы формы реализации социальной ответственности, вместе с тем они и более затратны. Например, крупные транснациональные корпорации вынуждены интегрировать свою деятельность в различные хозяйственные системы, учитывая специфику национальных институтов. В результате для сокращения издержек оценки и мониторинга социальной ответственности бизнеса были разработаны стандарты социальной ответственности корпораций.

В свою очередь, сети доверия малого бизнеса локальны, и масштабы реализации социальной ответственности не столь значительны. В силу особенностей малого предпринимательства деятельность субъектов малого бизнеса априори направлена на удовлетворение нужд локальных потребителей. Участники сетей доверия зачастую лично знают друг друга,

---

<sup>1</sup> Фролова Е. А. Экономические основы социальной ответственности бизнеса // Вестник Томск. гос. пед. ун-та. 2011. Вып. 12. С. 66–70.

имеют относительно достоверные представления о потребностях друг друга, поэтому инициативы в области социальной ответственности носят точечный характер, часто исходят от собственников бизнеса, которые также непосредственно принимают участие в их реализации, практически не отражены в СМИ и тем более не фиксируются в данных органов статистики. Малый бизнес также не готовит каких-либо специализированных социальных отчетов, но и не требует большого пакета документов в обоснование необходимости своего участия в решении конкретных социальных проблем.

Таким образом, масштабы социальной ответственности предприятий и организаций фактически зависят от совокупной величины издержек поддержания сетей доверия, включая издержки на поиск новых партнеров, затраты на создание дополнительных связей, поддержки существующих отношений, а также затраты на мониторинг, участие в коллективных санкциях и финансирование клубных благ.

### **Вопросы для самопроверки**

1. Опишите, как менялись взгляды на организацию.
2. Перечислите основные причины возникновения организации.
3. В чем сущность корпоративной социальной ответственности?

### **Рекомендуемая литература**

1. Институциональная экономика : учеб. — М. : Изд-во МГУ, 2022. — URL: <https://books.econ.msu.ru/Institutional-economics/>
2. Шеметов, П. В. Теория организации : учеб. пособие / П. В. Шеметов, С. В. Петухова. — М. : Омега-Л, 2012. — 274 с.
3. Экономическая теория : учеб. для вузов / В. Ф. Максимова [и др.] ; под общ. ред. В. Ф. Максимовой. — 3-е изд., перераб. и доп. — М. : Юрайт, 2024. — 542 с.

## 2.2. Ресурсы и технологии организаций

*Ольга Александровна Лукашенко*

Как уже было сказано, организации создаются и функционируют для достижения целей, разделяемых их участниками. Предполагается также, что работа организации должна представлять собой эффективное применение экономических ресурсов. В научной литературе выделяются два базовых источника улучшения использования факторов производства, повышения показателей производительности и рентабельности организаций:

- *привлекательность отрасли*, обусловленная обладанием рыночной властью, наличием барьеров входа и т. д. В экономической теории для описания данного параметра используется термин «*монопольная рента*»;

- *контроль над ресурсами* (специфичные для организации активы, такие как патенты, товарные знаки, репутация бренда, канал сбыта, ключевые технологии, производственная база и т. д.), который экономисты называют также «*рента Рикардо*».

В рамках традиционного рыночного подхода, или теории отраслевых рынков (употребляются также обозначение — «подход “*снаружи внутрь*”»), организации видят себя сквозь призму отрасли и рынка, на котором они оперируют. Ключевые стратегические вопросы, которые решает организация (фирма): «Чем мы занимаемся?» или «Какие потребности клиентов мы удовлетворяем?».

Альтернативный подход к организации предполагает взгляд «*изнутри наружу*» и фокусируется на внутренних возможностях, ресурсах организации (фирмы): «Каковы наши конкретные навыки и возможности?», «Что мы делаем лучше, чем другие?». Такой подход к пониманию фирмы и достижению конкурентного преимущества возник в 1980–90-х гг., после публикаций основополагающих работ Биргера Вернерфельта «Ресурсно-ориентированный взгляд на фирму», Коимбатура Прахалада и Гэри Хамеля «Основная компетенция кор-

порации», Джея Барни «Ресурсы фирмы и устойчивое конкурентное преимущество» и других исследователей.

*Ресурсно ориентированный подход (РОП) или теория (resource-based view)* — это модель, в рамках которой ресурсы рассматриваются как ключевой фактор более высокой производительности фирмы. Необходимо опираться на внутренние источники конкурентных преимуществ, вместо того чтобы рассчитывать на конкурентную среду. Проще говоря, гораздо целесообразнее извлекать выгоду из внешних возможностей путем использования уже существующих ресурсов по-новому, вместо того чтобы пытаться приобрести новые навыки и технологии деятельности по каждой отдельной внешней возможности. В быстро меняющейся внешней среде наличие соответствующих внутренних ресурсов и возможностей позволяет фирме получить и поддерживать конкурентное преимущество и в итоге обеспечить более надежную основу для долгосрочной стратегии развития. Сравним рыночный и ресурсный подходы на практике.

---

Компания *Kodak* являлась бесспорным лидером в области фотопродукции, когда основной технологией была химическая визуализация. Однако с появлением более качественного продукта (цифровой фотографии) доходы компании быстро упали. В ответ руководство *Kodak* решило, что борьба с этим новым товаром-субститутотом будет приоритетом номер один в стратегии компании. В течение многих лет *Kodak* безуспешно инвестировала миллиарды в борьбу за овладение новыми технологиями и в то, чтобы перенести свое лидерство в сектор цифровой обработки изображений, полагая, что раз это одна и та же отрасль, необходимо восстановить там свои лидирующие позиции. *Kodak* проиграла в этой гонке, гигант фотоиндустрии обанкротился. Может быть, *Kodak* было бы лучше продолжать использовать свои ноу-хау в области химии и развивать интерес к специальным химикатам, например, для фармацевтики или здравоохранения?

---

Посмотрим, как работает рыночно ориентированный подход:

---

*Google* основана в 1998 году как компания, занимающаяся поисковыми системами. В этой «индустрии» *Google* столкнулась с *Yahoo*, *Bing* и другими подобными фирмами, специализирующимися на индексировании и поиске веб-страниц. Вскоре *Google* расширил свою деятельность и вошел в другие отрасли, такие как программные приложения (карты, *Chrome*, *Google Apis*), операционные системы (*Android*), веб-контент и социальные сети (новости *Google*, *Google+*, *Gmail*), хостинг приложений и данных (облако *Google*), где компанию ждали новые конкуренты.

По словам соучредителей компании Ларри Пейджа и Сергея Бина, миссия *Google* состоит в том, чтобы «сорганизовать информацию в мире и сделать ее общедоступной и полезной». Не рассматривая сейчас фактическую роль, которую играет *Google*, и характер, цели и заказчиков «сорганизации информации», обратим внимание, что стратегически *Google* не видит себя ни через рынки, где компания оперирует (со временем эти рынки могут измениться), ни через конкурентов. Напротив, *Google* определяет себя набором способностей.

---

В модели РОП именно ресурсам отводится основная роль в повышении эффективности работы фирмы. Под ресурсами подразумевается все, что можно рассматривать как силу или слабость организации: это то, чем владеет организация и может использовать для создания стоимости. Ресурсы можно рассматривать как доступные производственные активы, которые или контролируются фирмой на «полупостоянной» основе<sup>1</sup> или которые фирма может использовать (например, у поставщиков) для осуществления своей деятельности (человеческие навыки, ноу-хау, мотивация, организационные способности, культура организации).

---

<sup>1</sup> Wernerfelt B. The Resource-Based View of the Firm // Strategic Management Journal. 1984. Vol. 5. No. 5. Pp. 171–180.

Ресурсы бывают двух видов:

- *Материальные ресурсы / активы* — это физические объекты. Земля, географическое положение, запасы полезных ископаемых, здания, машины и оборудование, и капитал — все эти активы осязаемы и в большинстве случаев находятся на балансе организации. Материальные или физические активы, как правило, неуникальны. Так, местоположение здания может быть уникальным, но само здание обычно может быть воспроизведено конкурентом. Оборудование чаще всего также широко доступно, хотя фирма может иметь собственные машины или технологии оборудования, или процессы их использования. Физические ресурсы можно легко купить на рынке, поэтому в долгосрочной перспективе они дают фирмам мало преимуществ, поскольку конкуренты вскоре могут приобрести идентичные активы.

- *Нематериальные активы* — это все остальное; то, что не имеет физического присутствия, но все равно может принадлежать фирме. Репутация бренда, товарные знаки и интеллектуальная собственность, клиенты и отношения — все это нематериальные активы. Нематериальные активы могут включать уникальную культуру или запатентованный или трудно реплицируемый процесс. В отличие от материальных ресурсов, нематериальные, допустим, репутация бренда, нередко формируются в течение длительного времени и представляют собой то, что другие фирмы не могут купить на рынке. Бухгалтерские инструменты фирмы, как правило, не измеряют нематериальные ресурсы, за исключением случаев приобретения (когда некоторые ресурсы могут «косвенно» быть отражены как «Гудвилл»). Как правило, именно нематериальные ресурсы сложнее всего воспроизвести конкурентам, поэтому они обычно удерживаются в фирме и являются основным источником устойчивого конкурентного преимущества.

Два важнейших положения РОП заключаются в следующем:

- ресурсы должны быть *гетерогенными*. РОП исходит из того, что навыки, способности и другие ресурсы, которыми обладают организации, различаются от одной фирмы к другой. Фирмы неидентичны: они обладают разными возможно-

стями, другими словами, ресурсы распределены между фирмами неоднородно (т. е. не все фирмы владеют всеми ресурсами). Релевантность ресурса сильно зависит от контекста и, в частности, от выбранной бизнес-модели<sup>1</sup>. Ресурс может быть ключевым для одной фирмы и просто не подходить для другой в той же отрасли. При этом гетерогенность активов / ресурсов касается не только различия с аналогичным продуктом конкурентов. Еще в большей степени это относится к совокупности, набору ресурсов. Например, если продукты, поставляемые из набора уникальных активов, не отличаются по качеству, стоимости или другим факторам от продуктов конкурентов, уникальность не добавляет ценности. Если бы фирмы имели одинаковое количество и сочетание ресурсов одинаковой ценности, они не могли бы использовать разные стратегии, чтобы превзойти друг друга.

Фирма осуществляет определенные действия или стратегию, а другая фирма может просто отслеживать и повторять их, и никакого конкурентного преимущества не будет достигнуто. Это сценарий совершенной конкуренции. Однако реальные рынки далеки от модели совершенной конкуренции, и фирмы, находясь под воздействием одних и тех же внешних и конкурентных сил (одинаковых внешних условий), способны реализовывать разные стратегии и опережать друг друга. Таким образом, РОП предполагает, что фирмы достигают конкурентного преимущества, используя различные наборы ресурсов.

---

Конкуренция между *Apple Inc.* и *Samsung Electronics* является хорошим примером того, как две компании, работающие в одной отрасли и, следовательно, подвергающиеся воздействию одних и тех же внешних сил, могут достичь разной организационной эффективности из-за разницы в ресурсах.

---

<sup>1</sup> Scott N. L. Value, Rareness, Competitive Advantage and Performance: A Conceptual-Level Empirical Investigation of the Resource-Based View of the Firm // *Strategic Management Journal*. 2008. Vol. 29. Pp. 745–768.

*Apple* конкурирует с *Samsung* на рынках планшетов и смартфонов, где *Apple* продает свою продукцию по гораздо более высоким ценам и, как следствие, получает более высокую прибыль. Почему *Samsung* не следует той же стратегии? Просто потому что *Samsung* не имеет такой же репутации бренда и не способен разрабатывать удобные для пользователя продукты, как это делает *Apple* (неоднородные ресурсы).

---

- Ресурсы должны быть *немобильными*. Они перемещаются от фирмы к фирме, по крайней мере в краткосрочной перспективе, т. е. ресурсы привязаны к своему владельцу. Особенно это характерно для нематериальных ресурсов, таких как капитал бренда, процессы, знания или интеллектуальная собственность. Иными словами, стоимость актива не может быть передана другой фирме, как это произошло бы, например, если бы руководитель, сотрудники подразделения по разработкам и развитию, персонал отдела сбыта или другое физическое лицо уволилось и перешло в другую фирму. Перемещению ресурсов препятствует наличие «*барьера ресурсной позиции*», отсутствие которого делает фирму уязвимой для других участников рынка. Из-за отсутствия ресурсной мобильности фирмы не могут копировать ресурсы конкурентов и реализовывать те же стратегии. Это объясняет наличие различий между фирмами в обеспеченности ресурсами и то, почему эти различия могут сохраняться с течением времени.

*Различие между ресурсно ориентированным подходом к организации и теорией отраслевых рынков.* В отличие от теории отраслевых рынков, РОП предполагает, что устойчивого конкурентного преимущества можно легче достичь, используя внутренние, а не внешние факторы. Конкурентное преимущество и более высокие показатели деятельности фирмы объясняются своеобразием ее возможностей. Приобретение определенных возможностей обычно является длительным и дорогостоящим процессом. Кроме того, может быть сложно установить причинно-следственную связь между уровнем производительности и набором способностей. Модель РОП базируется на предположениях о том, что:

1) фирма может обладать конкурентным преимуществом, если она контролирует и использует как ценные, так и редкие возможности;

2) фирма может сохранять это преимущество, если возможности незаменимы и их нельзя скопировать;

3) и это приводит к долгосрочному превышению производительности.

Исследователи не видят, однако, однозначного доминирования ресурсно ориентированного подхода. На диаграмме показано влияние различных факторов на эффективность фирмы (рис. 2.2.1). От ~30 до ~45 % достижения более высокой эффективности можно объяснить эффектами фирмы (представление на основе ресурсов) и ~20 % — эффектами отрасли (представление ввода-вывода). Это указывает на то, что лучший подход — изучить как внешние, так и внутренние факторы и интегрировать оба подхода для достижения и поддержания конкурентного преимущества.



Рис. 2.2.1. Влияние факторов на эффективность организации

Источник: Rothaermel F. T. Strategic management: concepts & cases. McGraw-Hill Irwin, 2013. 471 p.

По сути, РОП концептуализирует фирму как набор ресурсов. Именно ресурсы и способ их объединения отличают фирмы друг от друга и позволяют фирме поставлять продукты и услуги на рынок. Однако ресурсы сами по себе не представляют никакой ценности для организаций: ресурсы потенциально могут использоваться, но сами по себе они непродук-

тивны. Создание ценности требует объединения адекватных ресурсов и необходимых навыков. Компетенции являются наиболее нематериальными и соответствуют деятельности, образу действий и процессам, посредством которых фирма может эффективно использовать свои ресурсы. Компетенция — это то, что фирма делает хорошо.

Для реализации возможностей фирмы требуется, чтобы опыт различных людей был интегрирован с основным оборудованием, технологиями и другими ресурсами (например, ценность нейрохирурга высшей категории невелика при отсутствии единого комплекса, включающего также больницу, хирургические инструменты и оборудование, полноценную бригаду квалифицированных специалистов и т. д.).

Существует ключевое различие между ресурсами и возможностями. Ресурсы являются вкладом в производственный процесс, но сами по себе лишь немногие ресурсы являются продуктивными. Продуктивная деятельность требует сотрудничества и координации групп ресурсов. Возможность — это способность группы ресурсов выполнять некоторую задачу или действие. В то время как ресурсы являются источником возможностей организации, возможности являются основным источником ее конкурентного преимущества<sup>1</sup>.

Возможности — это виды деятельности, которые фирма выполняет особенно хорошо по сравнению с конкурентами. Конкретные возможности соответствуют освоенным (возможно, уникальным) технологиям.

---

Например, *CANON* предлагает широкий спектр, казалось бы, некоррелированных продуктов: фотоаппараты, принтеры, факсы, копировальные аппараты, видеокамеры и т. д. Во всех этих продуктах первостепенное значение имеют несколько фундаментальных характеристик: точная механика, микроэлектроника и оптика.

---

<sup>1</sup> Grant R. M. Contemporary Strategy Analysis. Backwell Publishing, 2004. 377 p.

Экономическая теория традиционно рассматривает *технологии* в узком плане как определенный набор факторов (качественных и количественных), приводящий к определенным результатам (выпуску продукции). Технический прогресс рассматривается в плане динамики изменений кривой производственных возможностей и/или возрастания объема производимых товаров. *Более широкий подход понимает под технологией совокупность знаний как непосредственно «практических»* (связанных с решением конкретных задач и разработкой определенных устройств и приборов), *так и «теоретических»* (но практически применимых, хотя необязательно применяемых уже сейчас), *науку, методов, процедур, историй успеха и неудач, и, естественно, машины и оборудование.*

Можно сказать, что существующие физические устройства воплощают достижения в разработке технологий в рамках деятельности по решению определенной задачи. В то же время невоплощенный в материале, нематериальный элемент технологии состоит из конкретных профессиональных компетенций, накопленного опыта прошлых попыток и прошлых технологических решений в совокупности со знаниями и новейшими достижениями. С этой точки зрения технология включает в себя «восприятие» ограниченного набора возможных технологических альтернатив и предполагаемых будущих разработок<sup>1</sup>. Хотя такое определение технологии весьма субъективно, оно представляется полезным для понимания структуры и особенностей технической модернизации.

В литературе представлены два базовых подхода к пониманию технологических изменений и процессов: *давление рыночного спроса (demand-pull)* и *технологический толчок (technology-push)*. Основное различие заключается в понимании роли сигналов рынка как драйвера инноваций и технологических изменений. Иными словами, в какой степени инновационная деятельность остается независимой от экономической конъюнктуры: рыночные силы являются определяющим фактором технического прогресса либо же технологии — это автономный или квазиавтономный фактор, по крайней мере

---

<sup>1</sup> Dosi G. Technological paradigm and technological trajectories // Research policy. 1982. No. 11. Pp. 147–162.

в краткосрочной перспективе. Рыночное понимание процесса технологических изменений является слишком упрощенным: механизм технологических изменений видится преимущественно реактивным, строящийся на более доступных и быстрореализуемых технологических возможностях. С другой стороны, крайние проявления теории технологического толчка, допускающие одностороннюю причинную обусловленность (наука — технологии — экономика), упускают из виду очевидную значимость экономических факторов в определении направления вектора технологических изменений. Несомненно, что меняющиеся экономические условия непосредственно и взаимно влияют на процессы отбора новых технологий, их развития и в конечном итоге устаревания и замены. Таким образом, следует анализировать механизмы обратного воздействия экономической среды на технологии, равно как и долгосрочный эффект экономико-технологических факторов на изменение (научного) знания.

Набор особых процедур, определение соответствующих проблем и конкретное знание, необходимое для их решения, в совокупности складываются в *технологическую парадигму*. Каждой технологической парадигме присуще собственное представление о «прогрессе» на основе специфичного для данной парадигмы соотношения технологических и экономических факторов. Направление поступательного движения вперед в рамках конкретной технологической парадигмы есть вектор технологического развития (технологическая траектория). Изменения экономических условий нередко стимулируют технологический прогресс в рамках одной и той же технологической траектории. Технологические рывки (поиск новых технологических направлений) происходят, либо когда научные разработки открывают новые возможности, либо если движение вперед по данной технологической траектории становится все более затруднительным (по экономическим, технологическим или одновременно и тем, и другим причинам). Траектории взаимодополняемы, так же как разные формы знания, опыта и навыков. Развитие или недостаток развития какой-либо технологии может способствовать или препятствовать развитию других технологий. Эффективность

траекторий различна. Сменить траекторию, особенно эффективную, может быть непросто. При смене технологической парадигмы усилия по решению стоящих перед организацией задач приходится начинать практически с нуля.

Вряд ли можно априори сопоставить и установить превосходство какой-либо парадигмы и траектории с учетом присущей неопределенности результатов в плане как технологического, так и экономического успеха. Такая оценка на основе объективных критериев и индикаторов возможна только *ex post*.

Необходимо тщательно анализировать экономические, институциональные и социальные факторы. Выбор возможной траектории осуществляется на первом этапе на основе очевидных широких критериев, как то: реализуемость, конкурентоспособность и экономическая целесообразность, сокращение издержек. Далее принимаются во внимание более адресные факторы: экономические интересы организации, вовлеченной в разработки в новых технологических областях; история развития технологий в организации; сфера компетенций организации; институциональные факторы (роль регулятора, наличие и гарантии госзаказа, политический вектор и пр.). Конкуренция имеет место не только между «новыми» и «старыми» технологиями, которые первые стремятся заместить, но и между альтернативными «новыми» технологиями.

Таким образом, выбор новых технологий осуществляется в рамках комплексного взаимодействия ряда фундаментальных экономических факторов (поиск новых возможностей повышения прибыли, поиск новых рынков, стремления к сокращению издержек и повышению автоматизации и пр.) и значимых институциональных факторов (интересы и структура существующих организаций, эффекты регулятора и т. д.).

Необходимо достаточно точно идентифицировать характеристики технологической парадигмы для разграничения с другими парадигмами:

- разделять периоды «нормального» развития технологии и технологического рывка;
- выявлять сложности и нерешенные проблемы технологии, что нередко является условием (хотя и недостаточным) поиска других парадигм;

- описать переход от одной технологической траектории к другой;
- проанализировать факторы, приведшие к возникновению «победившей» технологии.

Технологии имеют принципиальное значение для успешности деятельности организаций. Технологические парадигмы и траектории отражают особенности процессов включения знаний и технологий в обеспечение промышленного и экономического роста и оказывают важнейшее влияние на развитие страны.

### **Вопросы для самопроверки**

1. Охарактеризуйте два базовых подхода к пониманию технологических изменений и процессов.
2. Поясните смысл ресурсно ориентированного подхода к организации.
3. В чем заключаются свойства гетерогенности и немобильности ресурсов фирмы?
4. Поясните содержание технологической траектории в рамках технологической парадигмы развития.
5. В чем заключается различие между ресурсно ориентированным подходом к фирме и теорией отраслевых рынков?

### **Рекомендуемая литература**

1. Карлик, А. Е. Ресурсно-ориентированный подход в междисциплинарной перспективе / А. Е. Карлик, В. В. Платонов // Финансы и бизнес. — 2013. — № 4. — С. 4–12.
2. Kraaijenbrink, J. The Resource-Based View: A Review and Assessment of its Critiques / J. Kraaijenbrink, J. C. Spender, A. J. Groen // Journal of Management. — 2010. — No. 1. — Pp. 349–372.
3. Dosi, G. Technological paradigm and technological trajectories / G. Dosi // Research policy. — 1982. — No. 11. — Pp. 147–162.
4. Wernerfelt, B. The Resource-Based View of the Firm / B. Wernerfelt // Strategic Management Journal. — 1984. — Vol. 5. — No. 5. — Pp. 171–180.

## 2.3. Трудовые ресурсы, человеческий капитал и экономическое развитие

*Галина Павловна Литвинцева*

Несмотря на удивительные темпы цифровой трансформации и развитие искусственного интеллекта, человек, *человеческие ресурсы* (ЧР) остаются ценным фактором производственного процесса и богатства современного общества. Под ними понимаются собственно люди с личностными, психофизическими, социокультурными, квалификационными характеристиками, способные к производству различных благ. Люди как носители человеческих ресурсов действуют сознательно, эмоционально и способны к развитию. Это понятие более емкое, чем трудовые ресурсы или человеческий капитал. На макроуровне ЧР представляют собой трудоспособное население страны, на уровне организации — это все занятые в ней работники (персонал) со своими физическими и духовными характеристиками.

Показатели *трудовых ресурсов* достаточно разнообразны. Это и трудоспособное население, и рабочая сила, и экономически активное население, а также показатели их составляющих, например численность и уровень занятости и безработицы.



К *трудовым ресурсам* относится население, занятое экономической деятельностью, а также способное трудиться, но не работающее по тем или иным причинам. В состав трудовых ресурсов включается трудоспособное население в трудоспособном возрасте (до 2020 г. мужчины — 16–59 лет, женщины — 16–54 года; в 2020 г. трудоспособный возраст мужчин — 16–60 лет, женщин — 16–55 лет; с 2021 г. трудоспособный возраст мужчин — 16–61,5 лет,

женщин — 16–56,5 лет) и работающие лица, находящиеся за пределами трудоспособного возраста (лица пенсионного возраста и подростки), иностранные трудовые мигранты. *Рабочая сила* — лица в возрасте 15 лет и старше, которые в рассматриваемый период считаются занятыми или безработными. К *занятым* относятся лица в возрасте 15 лет и старше, которые в обследуемую неделю выполняли любую деятельность (хотя бы один час в неделю), связанную с производством товаров или оказанием услуг за оплату или прибыль. В численность занятых включаются также лица, временно отсутствовавшие на рабочем месте в течение короткого промежутка времени и сохранившие связь с рабочим местом во время отсутствия. *Платформенная занятость* — это форма занятости, при которой компании или частные специалисты используют интернет-сайты (так называемые платформы) для связи с другими компаниями или отдельными заказчиками для предоставления услуг за плату. К *безработным*, применительно к определениям Международной организации труда (МОТ), относятся лица в возрасте 15 лет и старше, которые в рассматриваемый период удовлетворяли одновременно следующим критериям: не имели работы (доходного занятия); занимались поиском работы в течение последних четырех недель, используя при этом любые способы; были готовы приступить к работе в течение обследуемой недели. *Уровень безработицы* — отношение численности безработных определенной возрастной группы к численности рабочей силы (занятых и безработных) соответствующей возрастной группы, рассчитанное в процентах<sup>1</sup>.

---

Экономически активное население фактически равно рабочей силе. Это часть населения, обеспечивающая предложение труда для производства товаров и услуг. Экономически активное население включает занятых и безработных<sup>2</sup>.

---

<sup>1</sup> Труд и занятость в России. 2023: стат. сб. // Росстат. М., 2023. 180 с.

<sup>2</sup> Классификация статистических данных о составе рабочей силы, экономической активности и статусу в занятости // Методологические положения по статистике (выпуск 1, 2, 3, 4, 5). 1996–2006 гг. URL: [https://rosstat.gov.ru/bgd/free/b99\\_10/Main.htm](https://rosstat.gov.ru/bgd/free/b99_10/Main.htm) (дата обращения: 01.03.2024).

В широком понимании *персонал организации* включает работающих в ней собственников, рабочих и служащих (руководителей и специалистов), осуществляющих свою деятельность по найму. В структуре персонала выделяется несколько типов. Остановимся на основных. Организационная структура персонала показывает его деление на работников основного и вспомогательного производства, а также на работников отделов управления и функциональных отделов (технологического, транспортного, кадров и др.). Штатная структура включает штатных и внештатных сотрудников. Штатные сотрудники — это непосредственно кадры и кадровый резерв, а внештатные сотрудники — временные и сезонные работники и замещающие внештатные должности. В проектном подходе применяются различные ролевые структуры коллективов. Например, генератор идей, эксперт, критик, организатор и др. Профессионально-квалификационная структура разделяет работников по уровню образования (высшее, среднее, начальное) и по профилю образования (математическое, техническое, экономическое, гуманитарное и др.)<sup>1</sup>. В высшем образовании в настоящее время присутствуют бакалавриат, специалитет, магистратура и подготовка кадров высшей квалификации (аспирантов, ординаторов, ассистентов-стажеров и адъюнктов). Последнее дает возможность получить ученую степень кандидата наук. Нельзя забывать и о докторантуре как высшем уровне образования, заканчивающемся присвоением ученой степени доктора наук.

*Подготовка кадров* — необходимый процесс для развития организации. Она охватывает первичное обучение работников определенных профессий; повышение квалификации — совершенствование знаний и компетенций в связи с применением новых технологических и организационно-управленческих методов; переподготовку — обучение новым профессиям из-за изменения требований к работникам или их трудового потенциала. Для обеспечения цифровой трансформации эко-

---

<sup>1</sup> Одегов Ю. Г., Руденко Г. Г. Экономика труда: учеб. и практ. для вузов. М.: Юрайт, 2024. 387 с.

номики необходимы новые профессии, которые будут появляться до 2030 г.<sup>1</sup> Их примеры приведены в табл. 2.3.1.

Таблица 2.3.1

### Примеры новых профессий

Промышленность	Финансовый сектор	ИТ-сектор	Новые материалы и нанотехнологии
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Техномедиа-тор</li> <li>• Дизайнер киберфизических систем</li> <li>• Дизайнер новых материалов и технологий</li> <li>• Диспетчер киберсистем</li> <li>• Ремонтник 2.0</li> <li>• Прогнозист отказа оборудования</li> <li>• Инженер цифрового моделирования</li> <li>• Логист промышленных потоков</li> <li>• Оператор промышленных роботов</li> <li>• Оператор станка на основе аддитивных технологий</li> <li>• Цифровой ремесленник</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Разработчик персональных пенсионных планов</li> <li>• Менеджер краудфандинговых и краудинвестинговых платформ</li> <li>• Разработчик автоматизированных сервисов по управлению личными финансами</li> <li>• Архитектор алгоритмов межмашинных (M2M) транзакций</li> <li>• Аналитик кибербезопасности в финансовом секторе</li> <li>• Архитектор распределенных реестров</li> <li>• Разработчик распределенных реестров</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Архитектор цифровых офисов</li> <li>• Сборщик дата-сетов</li> <li>• Специалист по верификации качества данных</li> <li>• Разработчик моделей Big Data</li> <li>• Разработчик аппаратного обеспечения для AR/VR-решений</li> <li>• Программист квантовых компьютеров</li> <li>• Контролер нейросетей</li> <li>• Дизайнер интерфейсов (UX)</li> <li>• Информационный эколог</li> <li>• Дизайнер User Experience (UX)</li> <li>• Программист нейроинтерфейсов</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Биомиметик</li> <li>• Специалист по безопасности в наноиндустрии</li> <li>• Проектировщик умных материалов</li> <li>• Глазир</li> <li>• Рециклинг-технолог</li> <li>• Проектировщик нанотехнологических материалов</li> <li>• Системный инженер композитных материалов</li> <li>• Трансляционный нанотехнолог</li> </ul>

<sup>1</sup> Атлас новых профессий 3.0 / под ред. Д. Варламовой, Д. Судакова. М.: Альпина ПРО, 2021. 472 с.

Промышленность	Финансовый сектор	ИТ-сектор	Новые материалы и нанотехнологии
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Проектировщик промышленной робототехники</li> <li>• Оператор многофункциональных робототехнических комплексов</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Оценщик интеллектуальной собственности</li> <li>• Аудитор по зеленому финансированию</li> <li>• Мультивалютный переводчик</li> <li>• Менеджер фонда прямых инвестиций в талантливых людей</li> <li>• Проектировщик индивидуальной финансовой траектории</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Кибертехник умных сред</li> <li>• Куратор информационной безопасности</li> <li>• Специалист по иммерсивному дизайну</li> <li>• Киберследователь</li> <li>• Цифровой лингвист</li> <li>• ИТ-евангелист</li> <li>• ИТ-аудитор</li> <li>• Сетевой юрист</li> <li>• Архитектор информационных систем</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Конструктор микро- и нанозлектроники</li> <li>• Проектировщик сенсоров</li> <li>• Инженер диагностических систем</li> </ul>

Источник: Атлас новых профессий 3.0 / под ред. Д. Варламовой, Д. Судакова. М.: Альпина ПРО, 2021. 472 с.

Считается, что человеческий капитал относится к качественной характеристике рабочей силы<sup>1</sup>. *Человеческий капитал (ЧК)* — достаточно сложное по содержанию и непрерывно трансформируемое понятие в процессе развития экономики и науки. Под ЧК понимается совокупность способностей человека, которые становятся источниками получения доходов и в конечном счете повышения качества жизни населения. Выделяются следующие способности человека:

а) физические, интеллектуальные, психологические, моральные, личностные;

<sup>1</sup> Современные проблемы экономики: учеб. / кол. авт.; под ред. Г. П. Литвинцевой. Новосибирск: Изд-во НГТУ, 2022. 252 с.

б) врожденные (выносливость, сообразительность и др.) и приобретенные в течение жизни (ответственность, коммуникабельность, опыт, законопослушность и др.).

Человеческий капитал, в отличие от человеческого потенциала, рассматривает компетенции, таланты и возможности человека в зависимости от того, приносят ли они доход в настоящем или будущем. Инвестиции в ЧК — это затраты на любые мероприятия, повышающие качество рабочей силы и ее способность приносить доход в процессе использования. Эти инвестиции могут осуществляться человеком (работником), родственниками и спонсорами, организациями (предприятиями), отраслевыми и региональными структурами, органами власти и управления разных уровней, международными организациями.

В той или иной форме идея человеческого капитала рассматривалась в работах А. Смита, Д. Рикардо, А. Маршалла, К. Маркса, Дж. Милля, Л. Вальраса, Дж. Б. Кларка и других ученых. Самостоятельным направлением теория человеческого капитала стала во второй половине XX в. благодаря работам Джейкоба Минцера, Теодора Шульца, Гэри Беккера и др.



**Теодор Уильям Шульц** (1902–1998) — американский экономист, лауреат премии по экономике памяти Альфреда Нобеля 1979 г. Одна из первых работ по ЧК: Schultz T. W. Investment in Human Capital // The American Economic Review. 1961. Vol. 51. No. 1. Pp. 1–17.



**Гэри Стэнли Беккер** (1930–2014) — американский экономист, лауреат премии по экономике памяти Альфреда Нобеля 1992 г. Одна из первых работ по ЧК: Becker G. S. Investment in human capital: a theoretical analysis // The Journal of Political Economy. 1962. Vol. 70. No. 5. Pp. 9–49.

---

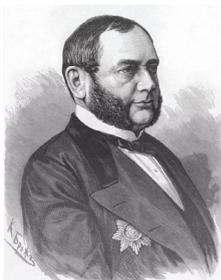


**Джейкоб Минсер** (1922–2006) — американский экономист, основатель современной экономики труда. Одна из первых работ по ЧК: Mincer J. Investment in Human Capital and Personal Income Distribution // Journal of Political Economy. 1958. Vol. 66. Pp. 281–302.

---

Большое количество исследований ЧК на разных уровнях проводилось и российскими учеными, такими как А. М. Аса-лиев, Б. М. Генкин, Р. И. Капелюшников, М. Г. Колосницyna, А. В. Корицкий, А. Л. Мазин, И. А. Майбуров, Р. М. Нуреев, Ю. Г. Одегов, В. Д. Роик, Г. Г. Руденко и др.

---



Экономическое учение **Александра Ивановича Бутовского** (1814–1890) является ярким примером того, как русская экономическая мысль более 150 лет назад систематизированно и аргументированно представляла концепцию человеческого капитала и психологию экономического поведения. Ученый определял трудовые способности человека как нравственный капитал и утверждал, что для повышения эффективности труда необходимо развитие именно нравственного капитала. Для того чтобы развивать нравственный капитал в масштабах страны, необходимо развитие системы образования.

А. И. Бутовский считал, что экономика как наука неотделима от вопросов нравственности и государственности, поэтому она является нравственно-политической наукой. Одна из его работ — «Опыт о народном богатстве, или о началах политической экономии» (3 т. СПб., 1847).

---

Безусловно, основополагающую роль в формировании ЧК играют образование и профессиональные компетенции. Однако не менее важны свойства личности и характера, зависящие от воспитания человека и влияния социальной среды. С позиции нравственно-политических аспектов отметим, что воспитание в детях уважения к родителям, послушания и ответственности можно характеризовать как инвестиции домашних хозяйств, а деятельность государства по формированию у членов общества определенных этических принципов, законопослушания и толерантности — как своего рода государственные инвестиции в ЧК.

Между физическим и человеческим капиталом есть общие черты и различия. Например, оба типа капитала подвержены физическому и моральному износу, однако ЧК неотчуждаем от человека, а значит, собственник ЧК имеет свой интерес и мотивацию<sup>1</sup>.

Жизненный цикл ЧК охватывает стадии его формирования, использования и старения. С точки зрения образования стадия формирования включает зарождение (0–3 года жизни), дошкольное развитие (3–7 лет), базовое развитие (среднее образование, 7–18 лет), профессионализация знаний (среднее и высшее образование, примерно до 21 года). Стадия использования — это практическая деятельность до выхода на пенсию, а старение ЧК происходит в период начиная с выхода на пенсию<sup>2</sup>. Как и человеческие ресурсы, человеческий капитал рассматривается на индивидуальном уровне, на уровне организаций, отраслей, регионов, стран.

До сих пор отсутствует единая методология оценки ЧК, а также показатели ЧК в официальной российской статистике. Очень часто характеристики ЧК определяют по индексу человеческого развития (ИЧР), или просто по уровням образования и здоровья.

---

<sup>1</sup> Формирование и использование человеческого капитала в современной экономике: моногр. / кол. авт.; под. ред. Г. П. Литвинцевой. Новосибирск: Изд-во НГТУ, 2018. 315 с.

<sup>2</sup> Грачев С. А., Гундоров М. А., Мошнов В. А. Инвестиции в человеческий капитал: учеб. пособие. Владимир: Изд-во ВлГУ, 2016. 114 с.

---

Индекс человеческого развития (ИЧР, или Human Development Index (HDI), — интегральный показатель, оценивающий долголетие (ожидаемая продолжительность жизни), грамотность и образование (среднее количество лет, потраченных на обучение, и ожидаемая продолжительность обучения) и уровень жизни (ВНД на душу населения по паритету покупательной способности в долларах США). Рассчитывается Программой развития Организации Объединенных Наций (ПРООН) и используется для межстрановых и межрегиональных сравнений. ИЧР имеет четыре уровня: очень высокий уровень человеческого развития (0,8–1,0), высокий уровень (0,7–0,79), средний уровень человеческого развития (0,55–0,69) и низкий уровень человеческого развития (ниже 0,55). В 2023 г. Россия заняла 56-е место в рейтинге стран, поднявшись на одну позицию<sup>1</sup>.

---

Индекс человеческого капитала (ИЧК), или Human Capital Index (HCI), — комбинированный показатель, подготавливаемый группой Всемирного банка. Индекс включает три составляющих: выживаемость детей в возрасте до пяти лет; ожидаемая продолжительность обучения в школе, скорректированная на результаты обучения; состояние здоровья. По данным за 2020 г., было обследовано 174 страны. Россия в этом рейтинге заняла 41-е место с баллом 0,68). У лидера — Сингапура балл равен 0,88<sup>2</sup>.

---

Существуют количественные оценки ЧК, в том числе на межстрановом уровне. Примером может служить индекс чело-

---

<sup>1</sup> Human development report 2023/2024. URL: <https://hdr.undp.org/system/files/documents/global-report-document/hdr2023-24reporten.pdf> (дата обращения: 20.05.2024).

<sup>2</sup> Рейтинг стран мира по Индексу человеческого капитала / Гуманитарный портал: Исследования // Центр гуманитарных технологий, 2006–2024. URL: <https://gtmarket.ru/ratings/human-capital-index> (дата обращения: 01.06.2024).

веческого капитала, разрабатываемый группой Всемирного банка с 2018 г. Значение индекса — от 0 до 1. Индекс построен так, чтобы показать разницу в величине дохода, который может быть получен в стране в долгосрочной перспективе. Например, Россия имеет балл 0,68. Это означает, что будущая производительность родившегося сегодня ребенка будет на 32 % ниже той, на которую он мог бы рассчитывать, имея полное образование и полноценное здоровье.

При исследовании ЧК акцент в основном делается на процесс его формирования, а также инвестиции в образование и здравоохранение<sup>1</sup>. В современных условиях недостаточно оценивать ЧК только по образованию и профессиональной подготовке как основных факторах, составляющих человеческий капитал на всех уровнях. Развитие человеческого капитала не ограничивается только инвестициями в здравоохранение и образование, но включает в себя такие меры, как создание инфраструктурных объектов, благоприятных условий для бизнеса, а также ответственность семей и т. п.<sup>2</sup>

Рассмотрим два способа измерения уровня ЧК на региональном уровне. При использовании первого способа ЧК определялся только по образованию, а именно по средней продолжительности образования экономически активного населения в регионах (лет). При втором способе ЧК оценивался на основе интегрального индекса, построенного с использованием семи компонентов, включающих капитал цифровых компетенций (табл. 2.3.2).

---

<sup>1</sup> См., напр.: Власов М. В., Сафонов А. О. Кластеризация регионов Российской Федерации по уровню развития человеческого капитала // Региональная экономика: теория и практика. 2024. Т. 22. № 2. С. 316–348; Ananchenkova P. I., Tonkonog V. V. Theoretical and methodological aspects of human capital research // Labour and Social Relations Journal. 2023. Т. 34. No. 1. Pp. 116–123.

<sup>2</sup> Akunede M., Geraldine N., Ezenekwe U. Human Capital Development in Nigeria: Determinants and Challenges // International Journal of Research and Innovation in Social Science. 2022. Vol. VI(X). Pp. 465–476.

**Показатели элементов ЧК**

Элемент ЧК	Показатели ЧК
1. Капитал здоровья	Ожидаемая продолжительность жизни при рождении, лет
2. Капитал компетентности	Средняя продолжительность образования экономически активного населения, лет
3. Капитал культуры	Численность зрителей театров и число посещений музеев на 1000 человек населения
4. Капитал творчества	Численность персонала, занятого исследованиями и разработками, в расчете на 100 тыс. чел. населения, чел.
5. Капитал мотивации	Уровень занятости населения, %
6. Капитал благонадежности	Число зарегистрированных преступлений на 100 тыс. чел. населения, единиц
7. Капитал цифровых компетенций	Индекс цифрового качества населения

В качестве показателя капитала цифровых компетенций использован индекс цифрового качества населения<sup>1</sup>. Семь субиндексов сводились в интегральные показатели для оценки ЧК по 85 регионам России за шесть рассматриваемых лет (2015–2020 гг.). Информационной базой оценивания являлись данные Росстата, представленные в статистическом сборнике «Регионы России. Социально-экономические показатели», «Информационное общество в Российской Федерации» и др.

Необходимо отметить, что стабильно высокие места по индексу ЧК занимают г. Москва, г. Санкт-Петербург, г. Севастополь, Московская, Нижегородская область, Ямало-Ненецкий и Чукотский автономные округа (АО). Эти регионы являются

<sup>1</sup> Индекс рассчитан в: Литвинцева Г. П., Шмаков А. В., Стукаленко Е. А., Петров С. П. Оценка цифровой составляющей качества жизни населения в регионах Российской Федерации // Terra Economicus. 2019. № 17(3). С. 107–127; Литвинцева Г. П., Карелин И. Н. Эффекты и риски цифрового качества жизни населения в регионах России // Экономика региона. 2022. Т. 18. Вып. 1. С. 146–158.

городами федерального подчинения или промышленно развитыми центрами. К регионам с низкими показателями ЧК за рассматриваемые периоды относятся Республики Алтай, Бурятия, Дагестан, Чечня, Тыва, Хакасия, Забайкальский край и Курганская область. Эти регионы можно охарактеризовать как отстающие регионы по уровню ЧК<sup>1</sup>.

После проведенного оценивания определено неравенство ЧК по отношению максимального значения ЧК к минимальному в регионах и по коэффициенту вариации (табл. 2.3.3). Коэффициент вариации — это статистический показатель, отражающий степень разбросанности значений какой-либо переменной.

Таблица 2.3.3

**Неравенство ЧК в России в 2010–2020 гг.  
(первый способ определения ЧК в регионах — по образованию)**

Год	Отношение максимального значения к минимальному в регионах	Коэффициент вариации
2010	1,082	2,182
2011	1,085	2,235
2012	1,085	2,193
2013	1,087	2,287
2014	1,088	2,301
2015	1,087	2,320
2016	1,083	2,246
2017	1,081	2,167
2018	1,082	2,224
2019	1,087	2,323
2020	1,086	2,320
Среднее значение за период	1,085	2,254

*Источник:* Социально-экономические диспропорции и неравенства в период становления цифровой экономики: отчет НИР (заключит.) / исполн.: Г. П. Литвинцева, Н. В. Бозо, С. Ю. Будовская и др.; рук. Г. П. Литвинцева, 2023. 154 с.

<sup>1</sup> Карелин И. Н. Оценка эффективности использования человеческого капитала в регионах России // Развитие территорий. 2022. № 3. С. 43–53.

Можно сделать вывод о небольшом неравенстве ЧК в регионах, определенном по средней продолжительности образования экономически активного населения. Результаты неравенства ЧК, определенного по семи составляющим, показали более последовательную тенденцию снижения дифференциации ЧК в регионах России от 2016 г. к 2020 г. (табл. 2.3.4).

Таблица 2.3.4

**Неравенство ЧК в России в 2015–2020 гг.  
(второй способ определения ЧК в регионах —  
по семи составляющим)**

Год	Отношение максимального значения к минимальному в регионах	Коэффициент вариации
2015	2,010	10,983
2016	2,067	11,280
2017	2,036	10,856
2018	1,851	10,614
2019	1,853	10,965
2020	1,684	10,093
Среднее значение за период	1,917	10,799

*Источник:* Социально-экономические диспропорции...

Отношение максимального значения к минимальному значению ЧК в регионах сократилось на 18,5 %, а коэффициент вариации — на 10,5 %. *Это выравнивание произошло не только благодаря среднему и высшему образованию, но и реализуемым с 2018 г. национальным проектам, в том числе «Демография», «Цифровая экономика» и др.*

*Влияние ЧК на макроэкономические показатели и благосостояние в странах неоднозначно.* В одной части исследований подтверждается, что ЧК, измеренный показателем образования, оказывает значительное положительное влияние на экономический рост<sup>1</sup>. Например, в исследовании по Индии за 1972–2019 гг. сделан вывод, что образование и политика бес-

<sup>1</sup> Alam F. Human Capital and Economic Growth in India: The ARDL Approach // Revista Amazonia Investiga. 2023. Vol. 12(68). Pp. 9–20.

платного, обязательного образования для населения стимулируют экономический рост. Результаты развития Турции за период 1970–2017 гг. также показали, что человеческий капитал, физический капитал и индекс экономической сложности оказывают положительное влияние на экономический рост<sup>1</sup>. Для стран Юго-Восточной Азии (АСЕАН) было определено, что человеческий капитал, оцененный по высшему образованию, и развитие человеческого капитала оказались существенными факторами, необходимыми для достижения высокой конкурентоспособности в 2010–2019 гг.<sup>2</sup>

В другой части исследований не подтверждается или частично подтверждается гипотеза о том, что ЧК положительно влияет на развитие и повышает эффективность экономики. Например, рассматривалось влияние человеческого капитала на инновационный потенциал 65 стран с разным уровнем дохода за 1985–2019 гг.<sup>3</sup> Сделан вывод, что высококвалифицированный ЧК повышает инновационный потенциал в странах с доходом выше среднего и странах с высоким доходом. Для стран с доходом ниже среднего высококвалифицированный ЧК не играет важной роли. Неквалифицированный ЧК не играет роли в инновационном развитии в странах со средним уровнем дохода и выше. Для 13 стран Западной Африки за 1980–2018 гг. также не подтвердилась гипотеза о том, что человеческий капитал повышает эффективность производственных ресурсов и помогает странам получить выгоду от инвестиций в оборудование<sup>4</sup>. Это объясняется низким уровнем человеческого капитала в этих странах.

---

<sup>1</sup> Naciimamoğlu T., Sungur O. Human Capital, Physical Capital, Economic Complexity, and Economic Growth Nexus in Türkiye: New Evidence from Bootstrap Fourier Granger Causality in Quantiles Approach // İnsan ve İnsan Dergisi. 2024. No. 11. Pp. 11–26.

<sup>2</sup> Surti M., Devanto P., Dwi S., Farah P. Human Capital is the Key to the Successful Competitiveness of Countries in the ASEAN // Journal of Law and Sustainable Development. 2024. Vol. 12(1). Article E2769.

<sup>3</sup> Ngo H. Human Capital for Innovation Capacity in Middle-Income Economies // International Journal of Economics and Finance. 2023. Vol. 15(11). Article 1.

<sup>4</sup> Ayeni R. K., Akeju K. F. Human capital, capital goods import and economic growth in West Africa // Cogent Economics & Finance. 2023. Vol. 11(2). Article. 2268440.

Для экономики Индонезии (2000–2020 гг.) сделаны интересные выводы о том, что влияние физического капитала на экономический рост остается незначительным, инвестиции в человеческий капитал существенно и отрицательно коррелируют с качеством человеческого капитала на единицу экономического роста. Финансирование сектора здравоохранения положительно влияет на экономический рост, тогда как финансирование образования оказывает отрицательное влияние<sup>1</sup>.

В условиях цифровой трансформации становится очевидным, что для оценки ЧК актуален учет цифровых компетенций и других составляющих. Сделаны выводы о дифференциации заработных плат в зависимости от цифровых компетенций, вероятности компьютеризации профессии и уровня цифровизации регионов за период 2003–2018 гг., а именно повышение вероятности компьютеризации профессии может привести к сокращению зарплаты почти на 25 %, однако высокий уровень цифровизации регионов обеспечивает повышение зарплаты в пределах 5–10 %<sup>2</sup>.

Наши исследования с учетом оценки уровня ЧК по индексу, включающему несколько показателей по каждой из семи его составляющих, позволили сделать следующие выводы (основываясь на региональных данных Российской Федерации за 2015–2021 гг.): а) в 2021 г. выявлена слабая связь средней продолжительности образования с реальным валовым региональным продуктом (ВРП) на 1 чел. рабочей силы в регионах России; б) при использовании интегрального показателя в качестве оценки уровня ЧК определена умеренная положительная связь. Это означает, что при увеличении уровня ЧК увеличивается и региональная производительность рабочей силы (или, по-другому, ее благосостояние).

---

<sup>1</sup> Yogandhi N. P. S. D., Andika G. Does Human Capital Investment Matter to Inclusive Growth? // Jurnal Ekonomi, Manajemen, Dan Akuntansi. 2023. Vol. 9(6). Pp. 2951–2959.

<sup>2</sup> Черненко И. М., Кельчевская Н. Р., Пелымская И. С., Алмусаяди Х. К. А. Возможности и угрозы цифровизации для развития человеческого капитала на индивидуальном и региональном уровнях // Экономика региона. 2021. Т. 17. № 4. С. 1239–1255.

Таким образом, во-первых, трудовые ресурсы и персонал являются важным фактором экономической деятельности, во-вторых, комплексный учет нескольких составляющих человеческого капитала (а не только образования) необходим для адекватной оценки его уровня в современной экономике, в-третьих, оценки влияния ЧК на экономическое развитие зависят и от способа определения уровня ЧК, от условий и уровня развития страны, и от периода времени.

### **Вопросы для самопроверки**

1. Чем понятие «человеческие ресурсы» отличается от понятия «человеческий капитал»?
2. Что понимается под человеческим капиталом и чем он отличается от физического капитала?
3. Какие компетенции в условиях цифровой экономики необходимо учитывать в составляющих человеческого капитала?
4. Какие способы вы бы применили для оценки уровня ЧК?
5. Какое влияние оказывает ЧК на современное экономическое развитие?

### **Рекомендуемая литература**

1. Литвинцева, Г. П. Дифференциация человеческого капитала в регионах России в 2015–2020 гг. / Г. П. Литвинцева, И. Н. Карелин // Неравенство социально-экономического развития в период становления цифровой экономики в России : моногр. — Новосибирск : НГТУ, 2023. — С. 48–68.
2. Одегов, Ю. Г. Экономика труда : учеб. и практ. для вузов / Ю. Г. Одегов, Г. Г. Руденко. — М. : Юрайт, 2024. — 387 с.
3. Современные проблемы экономики : учеб. / кол. авт. ; под ред. Г. П. Литвинцевой. — Новосибирск : Изд-во НГТУ, 2022. — 252 с.
4. Формирование и использование человеческого капитала в современной экономике : моногр. / кол. авт. ; под. ред. Г. П. Литвинцевой. — Новосибирск : Изд-во НГТУ, 2018. — 315 с.

## 2.4. Организация как система стимулов

*Светлана Валериевна Петухова*

Как уже отмечалось в 2.1, современная организация представляет собой совокупность участников, которые совместно работают ради получения результата и извлечения прибыли. Основой существования организации является система исполнения контрактов, и в рамках этого подхода возникает проблема отделения собственности от контроля, т. е. владельцы собственности по мере развития бизнеса передают право управления и принятия решений наемным управляющим — менеджерам.

При этом ожидается, что отношения между собственниками (акционерами) и менеджерами включают обязательства и подразумевают взаимное доверие и лояльность: ожидается, что менеджер будет действовать в наилучших интересах собственника. Рассмотрение этого вопроса привело к возникновению *управленческой теории фирмы* Уильяма Баумоля (1959) и Оливера Уильямсона (1966). Основная идея данного подхода заключается в том, что наемные руководители организации — менеджеры преследуют собственные интересы, которые необязательно ведут к максимизации прибыли и достижению эффективности во всех сферах деятельности организации. Эта проблема получила название проблемы принципала-агента.

Теория агентских отношений, также известная как теория принципала-агента (англ. *agency theory, principal-agent theory*), рассматривает проблемы, которые могут возникнуть в деловых отношениях, когда один человек (принципал) делегирует право принятия решений другому человеку (агент). Традиционное мнение в экономике состоит в том, что директора и топ-менеджеры организации являются агентами акционеров. Однако в последнее время многие специалисты утверждают, что в некоторых странах корпорации являются самостоятельными «юридическими лицами», и поэтому

директора и менеджеры являются агентами корпораций, а не акционеров (или подгруппы акционеров)<sup>1</sup>.

Проблема принципала-агента — это конфликт приоритетов между человеком или группой и представителем, уполномоченным действовать от их имени. Агент может действовать таким образом, который противоречит интересам принципала.

В теории фирмы проблема принципала-агента относится к ситуации, когда возникает конфликт интересов менеджеров фирмы и акционеров. Принципал (т. е. акционер) заинтересован в работе фирмы, но назначает агента (т. е. управляющего, менеджера) для руководства ее деятельностью. Принципал не может полностью контролировать действия агента, что часто ведет к возникновению упомянутой проблемы.

Проблема принципала-агента столь же разнообразна, как и возможные роли принципала и агента. Это может произойти в любой ситуации, когда право собственности на актив или принципал делегирует прямой контроль над этим активом другой стороне или агенту.

Исследования проблемы «принципал-агент» началось с анализа контрактов на страховом рынке. Эти исследования были сконцентрированы на проблеме морального риска, суть которой заключалась в том, что застрахованный может влиять на вероятность наступления страхового случая в свою пользу. Выражение «проблема принципала-агента» было введено Стивеном Россом, который одним из первых дал объяснение этой проблемы.

Проблема принципала-агента стала стандартным фактором в экономике. Теория была разработана в 1970-х гг. Майклом Дженсенем из Гарвардской школы бизнеса и Уильямом Меклингом из Рочестерского университета. В статье, опубликованной в 1976 г., они изложили теорию структуры собственности, призванную избежать того, что они определили как

---

<sup>1</sup> CFA — Принципал-агентские и другие отношения в корпоративном управлении. URL: <https://fin-accounting.ru/cfa/11/corporate-fin/cfa-principal-agent-and-other-relationships-in-corporate-governance>

агентские издержки, и их причины, которые они определили как разделение собственности и контроля<sup>1</sup>.

Такое разделение контроля происходит, когда принципал нанимает агента и делегирует агенту определенную степень контроля и право принимать решения. При этом принципал сохраняет право собственности на активы и ответственность за любые убытки. Например, инвесторы в акции организации как совладельцы являются руководителями, которые полагаются на генерального директора организации как на своего агента для реализации стратегии в своих интересах. Так, они хотят, чтобы акции росли в цене или выплачивались дивиденды, организация демонстрировала стабильное развитие и т. д. Если вместо этого генеральный директор решит направить всю прибыль на расширение или выплатить большие бонусы менеджерам, руководители могут решить, что агент их подвел.

*Существует ряд решений проблемы принципала-агента, и многие из них включают уточнение ожиданий и мониторинг результатов. Принципал, как правило, является единственной стороной, которая может или будет решить проблему.*

Проблема принципала-агента связана с агентскими расходами. Логично, что принципал не может постоянно контролировать действия агента. Риск того, что агент уклонится от ответственности, примет неверное решение или иным образом будет действовать вопреки интересам принципала, можно определить как агентские издержки. Дополнительные агентские расходы могут возникнуть при решении проблем, возникающих в результате действий агента. Агентские издержки рассматриваются как часть транзакционных издержек.

Агентские издержки могут также включать расходы на создание финансовых или других стимулов, побуждающих агента действовать определенным образом. Принципалы-поручители готовы нести эти дополнительные расходы до тех пор, пока ожидаемое увеличение прибыли от инвестиций

---

<sup>1</sup> Principal-Agent Problem Causes, Solutions, and Examples Explained. URL: <https://www.investopedia.com/terms/p/principal-agent-problem.asp>; Jensen M., Meckling W. Theory of the Firm. Managerial Behavior, Agency Cost and Ownership Structure // Journal of Financial Economics. 1976. 77 p.

в результате найма агента превышает затраты на наем агента, включая агентские расходы. Ответственность за создание стимулов для агента действовать так, как хочет принципал, лежит на принципале.

Рассмотрим первый пример: отношения между акционерами и генеральным директором, включая контрактное проектирование. Акционеры могут принять меры до и после найма менеджера, чтобы преодолеть некоторые риски. Во-первых, они могут составить контракт менеджера таким образом, чтобы стимулы менеджера были согласованы со стимулами акционеров. Принципалы могут потребовать от агента регулярно сообщать им результаты. Они могут нанять внешних наблюдателей или аудиторов для отслеживания информации. В крайнем случае могут заменить менеджера, что периодически происходит на практике. Разработка контракта предполагает объединение интересов принципала и агента путем решения таких проблем, как несогласованность информации, определение методов мониторинга агентов и стимулирование агента действовать наилучшим образом для принципала.

Вознаграждение всегда является мотивирующим фактором и приоритетом для агента. Привязка вознаграждения к определенным критериям, таким как оценка эффективности, может гарантировать, что агент будет работать на высоком уровне, если от этого зависит его вознаграждение. Это один из эффективных способов совместить интересы как принципала, так и агента. Методы вознаграждения агентов включают опционы на акции, участие в прибылях и др. По сути, это тот же принцип, что и чаевые за хорошее обслуживание. Теоретически чаевые совмещают интересы клиента-принципала и агента-официанта. Их приоритеты теперь выровнены и сосредоточены на хорошем обслуживании.

Таким образом, современную организацию (фирму) можно рассматривать как систему стимулов, обеспечивающих выравнивание интересов собственников и управляющих, направляя их в единое русло.

Проблема «принципал-агент» получила широкое распространение в новой институциональной экономической теории. Данный подход достаточно хорошо объясняет те проти-

воречия и разногласия, которые возникают в современной организации, и предлагает определенные пути их решения. Начиная с 1980-х гг., было опубликовано большое количество работ, которые содержали различные варианты постановки и развития базовой модели теории «принципал-агент». В частности, это работы Бенгта Хольмстрема, Стивена Шевелла, Сэнфорда Гроссмана и Оливера Харта, и Жана Тироля<sup>1</sup>.

*Рассмотрим несколько направлений развития теории «принципал-агент».*

Во-первых, это концепция альтернативных стимулов. Основная идея, которая лежит в основе концепции стимулирующего контракта, заключается в том, что люди предпочитают досуг и не любят прикладывать большие усилия при выполнении работы. Поэтому проблема стимулов заключается в том, что вместо инвестиций, которые приносят доходы, менеджеры имеют тенденцию вкладывать ресурсы в обеспечение косвенного вознаграждения. Эта модель была описана исследователями Гроссманом и Хартом, и сдерживающим механизмом, по их мнению, служит боязнь менеджеров потерять свои доходы и привилегии в случае банкротства.

Такие авторы, как Хольмстрем и Джоан Рикарт-и-Коста, не ставят проблему избегания усилий менеджерами, а концентрируют внимание на их нежелании принимать на себя риск. Стимулы к инвестированию в этой модели базируются на том, что менеджеры заботятся о влиянии решений на свою будущую карьеру. Также авторы отмечают, что естественным побуждением организации является завышение издержек для того, чтобы установить более высокую цену, а значит, получить более высокую прибыль.

Второй подход связан с привлечением множества агентов и оценкой относительной результативности. Предположим, что есть один принципал и несколько агентов, чья эффективность в производстве зависит от того, насколько успешно они работают вместе. Например, несколько рабочих, выполняющих однотипную работу, допустим, разгружающих грузовик. В дополнение к проблеме морального риска здесь

---

<sup>1</sup> Фуруботн Э. Г, Рихтер Р. Институты и экономическая теория. СПб.: Изд. дом СПбГУ, 2005.

возникает проблема «безбилетника». Фактически в данном случае, в отличие от ситуации с одним агентом, можно столкнуться с проблемами морального риска даже при отсутствии неопределенности, и суть проблемы заключается в том, что при выполнении работы несколькими людьми крайне сложно оценить вклад каждого в достижение результата. Например, из пяти работников могут работать четверо, а пятый будет находить поводы, чтобы избегать работы и отлынивать от нее. Хольмстром показывает, что результатом некооперативного поведения всегда будет неэффективный выпуск, если общий выпуск полностью распределяется между агентами. Поэтому для восстановления эффективности принципал должен вести мониторинг величины вкладов отдельных агентов. Хольмстром показывает, что в условиях определенности проблему «безбилетника» можно устранить с помощью одних стимулов, и главная функция принципала в этом случае заключается в администрировании систем стимулирования, которые позволяют контролировать агентов более надежно, чем просто посредством их мониторинга.

Третье направление исследования теории «принципал-агент» изучает, как меняется проблема «принципал-агент» в случае выполнения агентом множества трудовых функций. Возникает вопрос, всегда ли заработок является эффективным мотиватором. Хольмстром и Пол Милгром показывают, что в этом случае дизайн работы, т. е. проектирование содержания работы, порядка ее выполнения, является важным инструментом контроля за стимулом. В стандартной модели, когда каждый агент может быть вовлечен в выполнение только одного трудового задания, объединение отдельных заданий в определенные виды работ не является проблемой. С точки зрения указанных авторов организационная структура предприятия может являться эффективным инструментом оптимизации работ, т. е., иными словами, для получения эффекта значение имеют не только материальные стимулы, но и процесс организации работы и взаимодействие между отдельными сотрудниками предприятия в ходе выполнения работы.

Четвертое направление получило название «динамические модели». Проблема «принципал-агент» существует,

потому что неопределенность мешает принципалу, используя результаты наблюдения, точно определить, каковы были действия агента. Неопределенность ситуации снизится, если одна и та же ситуация будет повторяться. Таким образом, в модели «принципал-агент» с повторением, где принципал нейтрален к риску, можно как угодно близко подойти к наилучшему результату, если число повторений стремится к бесконечности. В этом случае принципал может диверсифицировать и в некоторой степени снизить неопределенность, окружающую действия агента, расплачиваясь с ним в каждом периоде на основе результатов как предыдущего, так и текущего периода. Таким образом, память играет огромную роль, но длительность контракта также важна. Дрю Фуденберг, Хольмстром и Милгром исследовали вопрос перезаключения контракта: необходимо было определить, в каких случаях последовательность краткосрочных контрактов может быть частью эффективной системы стимулирования, а в каких случаях сторонам лучше подписать долгосрочный контракт, который не может быть перезаключен. Что касается отношений «наниматель — наемный работник», авторы пытались найти условия, при которых краткосрочные контракты вполне подходят для достижения.

Важно отметить, что проблема принципала и агента может возникнуть во многих повседневных ситуациях за пределами деятельности организации. Клиент, нанимающий адвоката, может беспокоиться, что адвокат запросит более высокую оплату, чем необходимо. Собственник жилья может не одобрить использование ТСЖ<sup>1</sup> собранных средств. Покупатель жилья может заподозрить, что риелтора больше интересует комиссионное вознаграждение, чем поиск недвижимости, максимально удовлетворяющей запросы покупателя. Во всех этих случаях у принципалов практически нет выбора, для выполнения работы необходим агент.

---

<sup>1</sup> Товарищество собственников жилья, согласно Жилищному кодексу РФ, представляет собой объединение собственников помещений в многоквартирном доме для совместного управления общим имуществом. Основная цель ТСЖ — благоустройство прилегающей территории, решение вопросов эксплуатации и содержания общего имущества, а также предоставление коммунальных услуг.

Резюмируя, хотелось бы еще раз подчеркнуть, что типичным примером проблемы принципала-агента является проблема менеджеров высшего звена и акционеров. Менеджеры высшего звена могут принимать решения в своих интересах, которые не отвечают интересам акционеров. Это может включать в себя принятие определенных решений, заключение сделок с контрагентами и т. д., что может навредить организации, но принести пользу менеджеру. Привязка вознаграждения менеджера высшего звена к результатам деятельности организации является одним из действенных способов преодоления этого конфликта.

Основной причиной проблемы принципала и агента являются агентские издержки. Эти затраты возникают из-за неспособности принципала постоянно контролировать работу агента, что может привести к тому, что агент будет уклоняться от ответственности, принимать неправильные решения или действовать вопреки интересам принципала.

Таким образом, проблема принципала-агента — это конфликт, который возникает между отдельным лицом или группой и лицом, которому поручено их представлять, из-за агентских издержек, в результате которого агент уклоняется от ответственности, принимает неправильные решения или иным образом участвует в действиях, которые направлены против выгоды агента. Чтобы решить проблему между агентом и принципалом, принципал должен принять меры по созданию условий или стимулов, которые мотивировали бы агента работать в интересах принципала.

### **Вопросы для самопроверки**

1. Поясните, в чем суть проблемы «принципал-агент».
2. Укажите причины возникновения проблемы «принципал-агент».
3. Опишите развитие проблемы «принципал-агент» в экономической теории.
4. Каким образом можно решить проблему «принципал-агент»?

## Рекомендуемая литература

1. Бойцова, Е. Ю. Микроэкономика и макроэкономика: актуальные проблемы : учеб. и практ. для вузов / Е. Ю. Бойцова, Н. К. Вощикова. — 2-е изд. — М. : Юрайт, 2024. — 299 с.
2. Васильев, В. П. Экономика : учеб. и практ. для вузов / В. П. Васильев, Ю. А. Холоденко. — 4-е изд., перераб. и доп. — М. : Юрайт, 2024. — 299 с.
3. Дерен, В. И. Экономика: экономическая теория и экономическая политика : учеб. для вузов / В. И. Дерен. — 8-е изд., испр. и доп. — М. : Юрайт, 2024. — 903 с.
4. Мокий, М. С. Экономика фирмы : учеб. и практ. для вузов / М. С. Мокий, О. В. Азоева, В. С. Ивановский ; под ред. М. С. Мокия. — 4-е изд., перераб. и доп. — М. : Юрайт, 2024. — 297 с.

## 2.5. Характеристика производственной деятельности

*Ольга Витальевна Гордячкова*

Предприятие в современной экономике — это хозяйственная единица, стремящаяся, как правило, к получению прибыли через удовлетворение потребностей общества в товарах, работах и услугах. Предприятия обеспечивают рабочими местами трудоспособное население и являются источниками формирования доходов граждан. Предприятия в значительной степени формируют доходы государства через механизм уплаты налогов.

Производственная деятельность предприятия базируется на соединении всех видов ресурсов: трудовых, материальных, финансовых, интеллектуальных.

*Базовые функции предприятия:*

1) операционные (изготовление продукции, выполнение работ, оказание услуг на основе проведения рыночных исследований, организация сбыта, гарантийное и постгарантийное обслуживание);

2) управления (производственный менеджмент, инвестиционный менеджмент, финансовый менеджмент, HR-менеджмент);

3) общественные (соблюдение требований государственного регулирования — законов, стандартов, нормативов; уплата налогов и иных обязательных платежей, создание рабочих мест).

Успешность производственной деятельности в значительной мере зависит от решения ключевой задачи согласования разнонаправленных интересов всех субъектов, формирующих внутреннюю среду организации: собственников капитала, топ-менеджмента и наемных работников.

Производственный процесс, являющийся базовым для предприятия, должен быть органично встроен в процесс предпринимательской деятельности, так как она значительно шире, чем просто производство. Важнейшим фактором

успешной предпринимательской деятельности является учет условий внешней среды, в том числе:

- объективные ограничения, накладываемые со стороны государства (государственное регулирование предпринимательской деятельности);
- рыночные факторы (динамика и особенности спроса, конкурентная среда);
- ресурсные ограничения (наличие и динамика цен на ресурсы, в том числе трудовые, материальные, финансовые).

Организация предпринимательской деятельности включает ряд взаимосвязанных этапов (рис. 2.4.1):

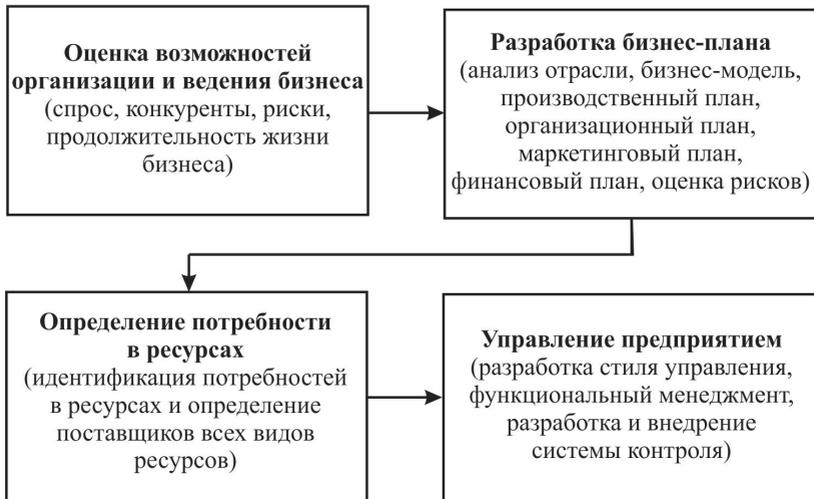


Рис. 2.5.1. Элементы процесса предпринимательства

Важно понимать, что процесс, схематично представленный на рис. 2.5.1, однажды начатый, должен осуществляться постоянно по причине того, что любой бизнес, как правило, создается исходя из стратегических, а не сиюминутных соображений: создание бизнеса всегда построено на концепции временной неограниченности функционирования хозяйствующего субъекта.

На начальном этапе деятельности организации ключевыми задачами управления являются 1) формирование

источников финансирования деятельности и 2) инвестирование этих средств в имущество предприятия, которое будет использоваться в процессе производства.

Источники финансирования деятельности в основе своей делятся на собственные (средства учредителей в начале деятельности, прибыль предприятия, получаемая в процессе производственно-хозяйственной деятельности, амортизационные отчисления) и заемные (банковские кредиты, кредиты других предприятий, государственные кредиты, облигационные займы и иные формы заимствований). Размер этих средств напрямую зависит от того, какие ресурсы и в каких количествах необходимы для организации процесса производства.

Ресурсы, определенные в п. 2.2 как материальные и материальные, с точки зрения участия в производственном процессе делятся на средства труда и предметы труда или внеоборотные и оборотные активы (имущество). Под внеоборотными активами понимается совокупность основных фондов (зданий, сооружений, машин и оборудования), а также нематериальных активов (патентов, прав на использование, товарных знаков), которые используются в процессе производства прямо или опосредованно. Оборотные средства — денежные средства, на которые закупаются сырье, материалы, полуфабрикаты и иные компоненты, необходимые для производства, а также затраты в незавершенном производстве и готовая продукция.

В результате объединения решения двух перечисленных задач предприятие формирует имущественный комплекс, который в случае успешного ведения бизнеса будет приносить предприятию прибыль, т. е. доход в размере, превышающем понесенные затраты. Получаемые доходы позволяют своевременно рассчитываться с теми, кто предоставил заемные средства при организации предприятия, его будет достаточно и для выплат собственникам предприятия. Абсолютно понятно, что эта цель может быть достигнута только за счет грамотного управления организацией во всех направлениях: производственном, инвестиционном, кадровом, финансовом.

Организация производственного процесса может рассматриваться с нескольких позиций.

Прежде всего производственный процесс должен быть рационально организован. Принципы рациональной организации производства были сформулированы Генри Фордом<sup>1</sup>:

- прямоточность, т. е. размещение оборудования прямо по ходу технологического процесса;
- параллельность — одновременное выполнение отдельных операций на рабочих местах в целях сокращения общего времени на производство продукта;
- непрерывность — минимизация избыточных перерывов в работе;
- ритмичность — строгая регламентация ритма производства продукции;
- специализация — сокращение операций на одном рабочем месте.

Типы производства зависят от особенностей выпускаемой продукции, широты номенклатуры, а также факторов стабильности и сезонности. Так, традиционно *различают три типа производственного процесса*:

1. *Индивидуальный* — штучный выпуск продукции и индивидуальное формирование цены. Применяется при реализации сложных, часто уникальных изделий, например, в тяжелом машиностроении, судостроении.

2. *Серийный* — выпуск продукции широкой номенклатуры сериями, в зависимости от размера серии может быть мелко-, средне- и крупносерийный, при этом серии повторяются через определенное время.

3. *Массовый* — большие масштабы выпуска продукции ограниченной номенклатуры в течение длительного времени. Реализуется при производстве, например, инструментов, крепежных изделий, подшипников, консервов.

Сама организация производственного процесса напрямую связана с рассмотренными типами производства. Так, на практике используют *три метода организации производственного процесса*, каждый из которых имеет свои преимущества,

---

<sup>1</sup> Форд Г. Моя жизнь, мои достижения. Минск: Попурри, 2018. 352 с.

недостатки, ограничения и механизмы оптимизации процесса:

- *Поточный метод*, ассоциирующийся с конвейером. Соответствует массовому типу производства. Для него характерны разделение всего процесса производства на отдельные операции, высокий уровень специализации, непрерывность процесса и наличие специальных транспортных средств (как правило, конвейеров). Данный метод как раз и построен на реализации всех принципов Форда, который один из первых внедрил конвейер — поточную линию сборки ходовой части автомобиля — в 1914 году. Основными преимуществами поточного метода являются повышение производительности труда за счет узкой специализации рабочих мест, сокращение производственного цикла и снижение затрат на производство продукции. Но данный метод также не лишен недостатков, основными из которых являются большие затраты вследствие необходимости остановки поточной линии из-за поломки одного станка или отсутствия одного работника и увеличение текучести кадров из-за однообразности выполняемых операций.

- *Партионный метод* — метод запуска продукции в производство отдельными партиями. Данный метод чаще всего используется в серийном производстве. Он уступает по производительности поточному методу, поскольку предполагает выполнение нескольких операций на одном рабочем месте, для этого привлекаются работники широкой квалификации, что, конечно, более затратно.

- *Единичный метод* соответствует индивидуальному типу производства. Применяется при изготовлении уникальных изделий и сложного оборудования. Это наиболее затратный метод организации производства, так как для него требуются специализированное, а иногда и уникальное оборудование, кадры высокой квалификации, значительная доля ручного труда и т. д. Возможными направлениями повышения эффективности такого метода является унификация отдельных деталей и узлов, использование групповых методов обработки.

Основа производственной деятельности — это *производственный процесс* — определенный образом упорядоченная и регламентированная совокупность действий работников

предприятия, в результате которых закупленные сырье, материалы и иные материальные оборотные средства превращаются в готовую продукцию.

Учитывая то обстоятельство, что изготовление каждого вида продукции имеет свои особенности, производственный процесс может быть индивидуализирован. Например, если предприятие имеет высокую степень вовлеченности в глобальные цепочки создания стоимости, т. е. участвует в кооперации с зарубежными предприятиями и выполняет какие-либо конкретные операции, то весь его производственный процесс будет «встроен» в единую систему.

В рамках производственного процесса различают основные, вспомогательные и обслуживающие процессы, в соответствии с которыми выделяются и типы цехов. Например, основное производство включает в себя заготовительную, обработочную и сборочную стадии, вспомогательные процессы — это, как правило, ремонт оборудования, изготовление и ремонт оснастки, передача энергии всех видов. Обслуживающие работы — это складские, контрольно-измерительные и т. д. Таким образом, на основе учета перечисленных и прочих факторов формируется *производственная структура* конкретного предприятия, которая представляет собой совокупность связей всех подразделений предприятия (цехов, участков, обслуживающих хозяйств и служб), которые прямо или опосредованно участвуют в производственном процессе.

Визуально взаимосвязь между факторами, определяющими производственную структуру предприятия, представлена на рис. 2.5.2.

Параллельно с формированием производственной структуры также необходимо планировать *производственную инфраструктуру*, т. е. подразделения и службы, обеспечивающие нормальное функционирование основного производства и всех прочих сфер деятельности предприятия. К элементам производственной инфраструктуры могут относиться инструментальное, транспортное, снабженческо-сбытовое, складское хозяйство, системы жизнеобеспечения (водоснабжение, электроснабжение, водоотведение, очистные сооружения) и т. д.



Рис. 2.5.2. Факторы производственной структуры организации

Вообще планирование на предприятии — это важнейшее направление деятельности. Как было показано на рис. 2.5.1, с планирования начинается создание предприятия, и в дальнейшем данный процесс не прекращается. Объектами планирования являются все виды ресурсов (материальные, людские, финансовые), а также объем продаж, номенклатура и ассортимент выпускаемой продукции, цены на продукцию, инвестиции предприятия. Планирование обязательно должно быть комплексным в целях увязки всех показателей и планов по всем направлениям развития предприятия. В условиях плановой экономики в советский период основным органом государственного регулирования экономики в стране был Госплан СССР, созданный в 1921 г., который занимался планированием и прогнозированием развития экономики, разрабатывая планы на очередную пятилетку. В условиях рыночной экономики инициатором производства является предприятие, именно поэтому оно самостоятельно определяет количество выпускаемой продукции, ее ассортимент и цены, конечно, опираясь на маркетинговые исследования рынка.

Основываясь на плановых показателях объема производства и реализации, предприятие планирует производственные мощности, т. е. комплекс средств производства, необходимых для осуществления производственного процесса. В данном случае речь идет об основных производственных фондах — зданиях, сооружениях, машинах и оборудовании, а также о комплексе прав, позволяющих осуществлять производственный процесс. Производственные мощности, с одной стороны, должны быть достаточными для выполнения плана по производству, с другой стороны, не должны быть избыточными, так как это приведет к непроизводительным простоям, недозагрузке, излишним капиталовложениям и в результате к снижению эффективности деятельности предприятия.

Аналогичным образом дела обстоят и с оборотными фондами — денежными средствами, которые вложены в сырье, материалы, полуфабрикаты, тару и упаковку и т. д. Их количество, состав и структура должны обеспечивать непрерывность производственного процесса. Кроме того, технологические особенности производственного процесса могут потребовать дополнительное количество сырья. Например, хлопок в момент запуска в производство должен быть соответствующей влажности, а учитывая гигроскопичность материала, ему необходима технологическая подготовка. Для этого необходимо планировать объем закупаемого сырья с учетом транспортного, страхового и технологического запаса.

Также важнейшим направлением планирования является система цен на выпускаемую продукцию. Цена является базой для формирования прибыли. При этом необходимо решить важнейшую дилемму: с одной стороны, цена должна быть достаточно высокой, чтобы покрывать затраты, с другой стороны, не должна быть выше, чем у конкурентов:

$$\text{Себестоимость продукции} < \text{Цена предприятия} \leq \\ \leq \text{Цена рынка.}$$

В условиях конкурентного рынка единственным способом увеличить удельную прибыль (прибыль на единицу продукции) является снижение затрат на производство и реализацию продукции.

Снижение затрат возможно на каждом этапе процесса производства и реализации продукции предприятия.

Базовым процессом в организации является производственный процесс, который формирует *производственный цикл*, под которым традиционно понимается период времени от момента начала обработки сырья и материалов до окончания производства готовой продукции и ее перемещения на склад.

Продолжительность производственного цикла определяется как сумма времени, необходимого для выполнения основных, вспомогательных и обслуживающих и естественных процессов, а также время межсменных и внутрисменных перерывов.

Более широкой категорией является *операционный цикл*, который включает в себя время с момента заключения договора на поставку сырья до момента поступления денег на расчетный счет за проданную готовую продукцию. То есть производственный цикл является составной частью операционного цикла (рис. 2.5.3).



Рис. 2.5.3. Операционный цикл предприятия и его стадии

Первая стадия — снабжение — решает важнейшую задачу обеспечения производства всем необходимым: сырьем, материалами, полуфабрикатами покупными и прочими материальными оборотными средствами. На этом этапе имеющиеся у предприятия денежные средства вкладываются (авансиру-

ются) в предметы труда. Вторая стадия — собственно производственный цикл, когда закупленные сырье и материалы превращаются в готовую продукцию. На третьей стадии происходит реализация готовой продукции, в результате чего готовая продукция возвращается к своей исходной форме — денежным средствам, которые вновь авансируются в закупку сырья и материалов для обеспечения процесса производства.

Важно отметить, что данные стадии, изображенные последовательно, на самом деле осуществляются последовательно-параллельно, т. е. в каждый момент функционирования предприятия происходит движение денежных средств по всех формах.

Важнейшим направлением повышения эффективности производства является сокращение продолжительности операционного цикла. Чем он короче, тем лучше используется потенциал организации, тем больше выручки получит предприятие. Кроме того, сокращение продолжительности производственного и операционного цикла приводит к снижению затрат в незавершенном производстве и снижению себестоимости.

Мероприятия по сокращению продолжительности производственного и операционного цикла возможны на каждом этапе. Например, на этапе закупки сырья это оптимизация размера запасов сырья, так как излишние запасы отвлекают денежные средства из оборота, а заниженная величина запасов сырья может привести к простоям, что чревато нарушением договорных обязательств и снижением качества продукции из-за последующей поспешности. Также важно не допустить перерасхода запасов сырья и материалов по причине применения нересурсосберегающих технологий, небрежного хранения запасов, производственного брака и т. д.

В процессе производства сокращение продолжительности цикла обеспечивается недопущением простоев и нарушений технологического процесса. Важным направлением сокращения продолжительности операционного цикла на третьей стадии является минимизация времени между моментом отгрузки продукции покупателям и моментом поступления денежных средств за эту продукцию на расчетный счет предприятия. В условиях конкурентного рынка сбытовая политика

предприятия обычно включает условие о продаже товаров в кредит (с отсрочкой платежа). В результате у предприятия формируется дебиторская задолженность, т. е. задолженность покупателей перед предприятием за поставленную продукцию — особый вид имущества, которое принадлежит предприятию, но пользоваться оно им не может. Таким образом, средства отвлекаются из оборота, и предприятие вынуждено рефинансироваться, т. е. привлекать дополнительные заемные средства.

Полный список способов, приемов и вариантов сокращения продолжительности операционного цикла не исчерпывается приведенными примерами, но очень важно понимать, что существуют как «качественные» методы сокращения длительности цикла, так и «некачественные». Перечисленные выше мероприятия относятся к «качественным» методам. Но иногда предприятия используют такие «некачественные» методы, как искусственное ускорение технологических процессов (например, ускоренное за счет применения химических компонентов созревание сыра), сокращение периода подготовки сырья (это приводит к использованию в производственном процессе некачественного исходного материала, например, невысушенного дерева при производстве паркета), что негативно сказывается на качестве продукции.

Действенным способом оптимизации всего производственного процесса является эффективная кадровая политика. Знаменитый лозунг «кадры решают все» в значительной мере справедлив. Подбор кадров, их расстановка, ротация, повышение квалификации — все это входит в понятие «HR-менеджмент» (Human resources management), т. е. управление человеческими ресурсами (персоналом).

*Управление персоналом* рассматривается как совокупность принципов, методов и средств целенаправленного воздействия на персонал, обеспечивающих максимальное использование интеллектуальных и физических способностей работников при выполнении трудовых функций для достижения целей предприятия<sup>1</sup>.

---

<sup>1</sup> Экономика предприятия: учеб. / под ред. В. Я. Горфинкеля. М.: Юнити-Дана, 2017. С. 316.

Сам процесс управления персоналом включает в себя планирование кадров, подбор и отбор персонала, адаптацию, профессиональную подготовку кадров и повышение квалификации, управление конфликтами в организации.

В арсенале специалистов большое количество различных методов, воздействующих на коллектив в целом и на отдельных работников, которые подразделяются на три группы:

- *административные* (процедура подбора и найма, разработка структуры управления персоналом);
- *экономические* (установление экономических норм и нормативов, разработка системы материального стимулирования работников);
- *социально-психологические* (социально-психологический анализ персонала, разработка системы морального стимулирования работников).

Грамотное управление персоналом обеспечивает конкурентное преимущество предприятию в долгосрочной перспективе за счет снижения текучести кадров и повышения производительности труда.

Еще одним направлением повышения эффективности деятельности предприятия является инновационно-инвестиционная политика. Эта два слова соединены не просто так, поскольку внедрение инноваций, как правило, сопряжено с осуществлением капитальных вложений.

Инновации как конечный результат внедрения новшеств всегда имеют своей целью получение экономического, экологического, научно-технического и другого эффекта, что в итоге выражается в повышении эффективности деятельности предприятия. Все инновационно-инвестиционные решения в конечном итоге ориентированы на получение дохода, превышающего осуществленные капиталовложения.

Инвестиционная деятельность предприятия в широком смысле охватывает весь процесс функционирования. Сформированные на начальном этапе ресурсы в виде уставного капитала вкладываются в основные и оборотные средства, необходимые для начала процесса производства. Итогом процесса производства является произведенная продукция, которая в результате реализации генерирует выручку, т. е.

денежный поток, который и является результатом эксплуатации инвестиций. Казалось бы, все просто, инвестировать в покупку основных и оборотных фондов и получать доход. Но в современных условиях инвестиционная деятельность все чаще сопряжена с инновациями, поскольку рынок выдвигает требования к количественным и качественным преобразованиям, а преобразования возможны именно на базе внедрения новой техники и технологий.

В настоящее время перед российскими предприятиями стоит важная задача реконструкции и модернизации производственных мощностей, которые представляют собой отдельные инвестиционные операции.

*Модернизация* связана с совершенствованием и приведением *активной части основных фондов* в состояние, соответствующее современному уровню осуществления технологических процессов путем конструктивных изменений основного парка машин, механизмов и оборудования, используемых предприятием в процессе производства. *Реконструкция* — это инвестиционная операция, связанная с преобразованием *всего производственного комплекса* на основе научно-технических достижений, в ходе которой производится расширение производственных помещений либо строительство новых зданий взамен ликвидированных. В обоих случаях речь идет о внедрении инноваций, и предприятиям доступны два варианта: 1) приобретение готовой научно-технической продукции или 2) разработка новой научно-технической продукции самостоятельно или по его заказу соответствующими институтами. Первый вариант возможен как на внутреннем рынке, так и на внешнем.

Успешная производственная деятельность предприятия в стране может обеспечить ему конкурентное преимущество на внешнем рынке. Внешнеэкономическая деятельность предприятия, которая зачастую рассматривается только как экспортно-импортные операции, на самом деле включает в себя целый ряд направлений: собственно внешняя торговля, привлечение иностранных инвестиций, в том числе инноваций, привлечение и использование рабочей силы. Внешний рынок, с одной стороны, предоставляет возможности для при-

влечения необходимых ресурсов на более выгодных условиях, а с другой стороны, обеспечивает расширение возможностей для сбыта продукции. Но в любом случае все перечисленные направления взаимодействия должны осуществляться по принципу обеспечения эффективности как для предприятия, так и для национальной экономики.

### **Вопросы для самопроверки**

1. В чем сущность предпринимательской деятельности в современных условиях?
2. Как соотносятся между собой производственный процесс и производственный цикл?
3. Охарактеризуйте стадии операционного цикла.
4. Каковы основные направления управления предприятием?

### **Рекомендуемая литература**

1. Коршунов, В. В. Экономика организации (предприятия) : учеб. и практ. для вузов / В. В. Коршунов. — 6-е изд., перераб. и доп. — М. : Юрайт, 2024. — 363 с.
2. Экономика предприятия : учеб. / под ред. В. Я. Горфинкеля. — 6-е изд., перераб. и доп. — М. : Юнити-Дана, 2017. — 663 с.

## 2.6. Результаты и эффективность хозяйственной деятельности

*Ольга Витальевна Гордячкова*

Как уже отмечалось ранее, прибыль зачастую воспринимается как единственный и важнейший результат хозяйственной деятельности фирмы<sup>1</sup>. Категория прибыли исследовалась в рамках различных экономических школ и подходов. Она рассматривалась во взаимосвязи с капиталом и богатством (Адам Смит, Давид Рикардо, Джон С. Милль, Ирвинг Фишер); с позиции индивидуума как «максимальная величина, которую возможно использовать на потребление в течение любого периода, оставаясь при этом столь же богатым в конце периода, как и в начале» (Джон Хикс), а также с позиции фирмы как остаток, распределенный между собственниками после погашения всех обязательств.

В настоящее время подход к категории «прибыль» как разнице между доходами и расходами хозяйствующего субъекта является наиболее часто используемым; в подобной же форме этот подход зафиксирован в Налоговом кодексе РФ<sup>2</sup>.

Однако прибыль не является единственным показателем, характеризующим результаты хозяйственной деятельности, хотя бы потому что разница между доходами и расходами может быть и отрицательной, и в таком случае формируется убыток. Часто наличие убытка в течение нескольких лет подряд воспринимается как «стоп-фактор» для дальнейшего функционирования предприятия, и в условиях рыночной экономики так оно и есть. При этом де-факто заведомо убыточные предприятия могут продолжать функционировать, например, получая различные формы государственной финансовой поддержки в виде субсидий и дотаций.

---

<sup>1</sup> Гражданский кодекс РФ, ст. 50. Коммерческие и некоммерческие организации // СПС «КонсультантПлюс».

<sup>2</sup> Налоговый кодекс РФ, ст. 25. Налог на прибыль организаций // СПС «КонсультантПлюс».

В российском законодательстве отсутствует понятие «планово-убыточное предприятие», однако в советский период существовала правовая норма<sup>1</sup>, позволявшая вышестоящему государственному органу возмещать подведомственному предприятию убытки, которые были причинены последнему по причине обязательного указания. То есть фактически планово-убыточные предприятия существовали как неформальная практика в условиях административно-командной экономики СССР. Они обеспечивали реализацию одной из важнейших целей государственной политики — производство социально значимых товаров, работ и услуг.

---

В настоящее время формируется новая экономическая идеология в России и новая промышленная политика, которая в том числе определяет необходимость развития производств, независимо от того, прибыльны ли они.

Осьмаков В., первый замминистра промышленности и торговли РФ: «Основная задача — научиться запускать планово-убыточные проекты, реализация которых обусловлена жизненной целесообразностью. Если раньше экономически нерентабельный проект был стоп-фактором, то сейчас подходы изменились. Именно поэтому мы говорим не об импортозамещении, а о технологическом суверенитете, мы формируем новые меры поддержки»<sup>2</sup>.

---

Доля убыточных предприятий в целом по России в 2018 г. составляла 33,1 %, в 2020 г. — 32,7 %, а в 2022 г. снизилась до

---

<sup>1</sup> О государственном предприятии (объединении): закон СССР от 30 июня 1987 г. URL: <https://docs.cntd.ru/document/9049736> (дата обращения: 24.05.2024).

<sup>2</sup> Государству надо научиться запускать планово-убыточные проекты, реализация которых жизненно необходима // Цифровые закупки. URL: <https://zakupki-digital.ru/jekskljuziv/gosudarstvu-nado-nauchitsja-zapuskat-planovo-ubytochnye-proekty-realizacija-kotoryh-zhiznenno-neobhodima/>

29,3 %, причем по разным видам экономической деятельности этот показатель сильно различается (рис. 2.6.1).

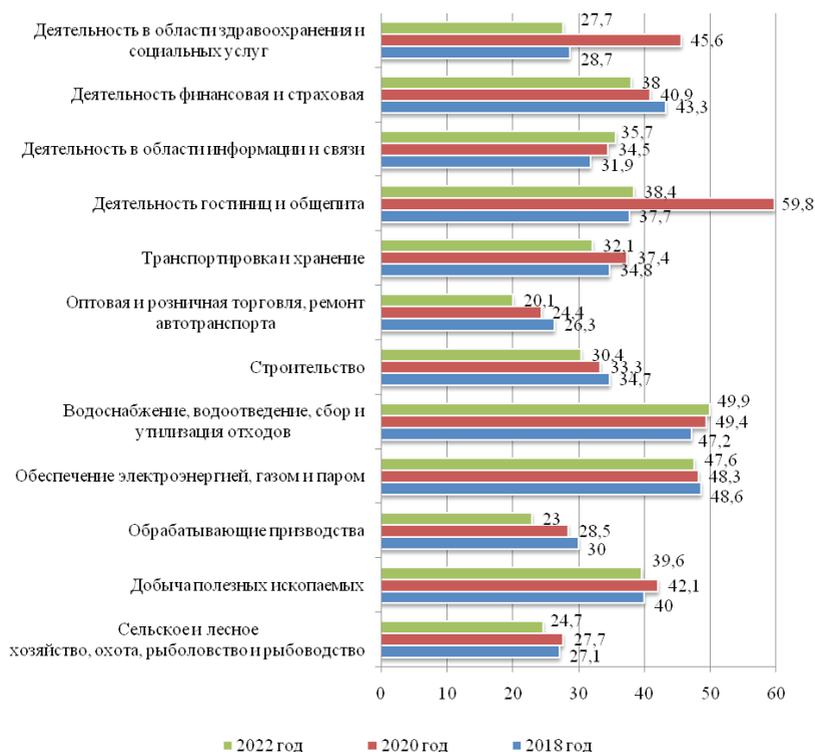


Рис. 2.6.1. Доля убыточных предприятий от общего их числа в разрезе видов экономической деятельности в РФ, %

В то же время 2018 г. считается достаточно «благополучным» с точки зрения отсутствия внешних шоков, таких как пандемия COVID-19, хотя экономические санкции начали вводиться с 2014 г. В 2020 г. вследствие жестких ограничительных мер, связанных с пандемией, более всего пострадали гостиницы и предприятия общественного питания, что наглядно видно на рисунке — доля убыточных предприятий достигла практически 60 %.

В 2022 г. общий уровень убыточности даже снизился, несмотря на ухудшившиеся условия хозяйствования вслед-

ствии санкционного давления, инфляционной составляющей, высокого уровня ключевой ставки Банка России. Одной из причин, благотворно повлиявших на рост доли прибыльных предприятий, стали уход западных предприятий и снижение конкуренции на российском рынке.

Конечно, прибыль или убыток — не единственные результаты производственно-хозяйственной деятельности предприятия. На уровне предприятия существует целая система показателей, отражающих результаты их деятельности. Поскольку прибыль или убыток формируются как разница между доходами и расходами организации, следовательно, в основе формирования всей системы показателей лежат именно доходы и расходы организации. Схематически виды доходов и расходов отражены на рис. 2.6.2.



Рис. 2.6.2. Доходы и расходы организации

В зависимости от способа расчета и соотношения видов доходов и расходов различают несколько видов прибыли, каждый из которых характеризует результат хозяйственной деятельности по-разному (табл. 2.6.1).

Таблица 2.6.1

**Характеристика видов прибыли организации**

Показатель	Способ расчета	Характеристика
Валовая прибыль	<i>Выручка — себестоимость</i>	Наиболее общий показатель, характеризующий доход, получаемый в результате реализации продукции. Учитывает покрытие только тех затрат, которые формируют себестоимость (материальные затраты, оплата труда, расходы на социальное страхование, амортизация основных средств и прочие затраты, включаемые в себестоимость)
Прибыль от продаж (прибыль от реализации)	<i>Валовая прибыль — коммерческие и управленческие расходы</i>	Это прибыль по основному виду деятельности, тому, ради которого создано предприятие; учитывает расходы, связанные с управлением предприятием
Прибыль до налогообложения (балансовая прибыль)	<i>Прибыль от продаж — сальдо прочих доходов и расходов</i>	Отражает результат не только от основного вида деятельности, но и прочих операций (см. рис. 2.5.2). Данный вид прибыли является базой для исчисления налога на прибыль организации
Чистая прибыль	<i>Прибыль до налогообложения — сумма налога на прибыль и других платежей в бюджет</i>	Итоговая величина прибыли, остающаяся в распоряжении предприятия после уплаты налога на прибыль и иных платежей в бюджет, уплачиваемых из прибыли

В свою очередь чистая прибыль является одним из основных источников финансирования деятельности организации, за счет нее выплачиваются дивиденды и иные формы дохода на вложенный капитал собственников.

Важно понимать, что все приведенные виды результатов хозяйственной деятельности являются величинами абсолют-

ными и выражаются в национальной валюте, т. е. в рублях. Но также очевидно, что разница между доходами и расходами в 1 р. или даже в 1000 р. не может свидетельствовать о том, что предприятие работает эффективно. В данном случае можно говорить о положительном экономическом эффекте.

Вообще эффект может быть связан с получением абсолютного результата в разных областях:

- *научный эффект*, выражающийся в приращении знания и реализующийся через другие эффекты;
- *технический эффект* как результат создания новых технических средств и как форма проявления научного эффекта;
- *организационный эффект*, проявляющийся в снижении трудоемкости производственных процессов или в росте производительности труда;
- *коммерческий эффект*, имеющий результатом увеличение объема продаж как в натуральном измерении, так и в стоимостном;
- *экономический эффект* — результат осуществления инвестиций (вложений капитала), который может быть выражен в снижении затрат на производство и /или в приросте прибыли.

Как видно из приведенных примеров, достижение любого эффекта всегда сопряжено с осуществлением определенных затрат, при этом иногда затраты могут быть значительно больше полученного результата.

Именно соотношение этих величин — полученного эффекта и осуществленных при этом расходов — характеризует эффективность хозяйственной деятельности.

*Эффективность* — это категория относительная и в общем виде может определяться как полученный результат (экономический эффект) по отношению к понесенным расходам (затратам):

$$\text{Эффективность} = \text{Результат} / \text{Затраты}.$$

Из данной формулы понятно, что эффективность можно обеспечить за счет максимизации результата и минимизации затрат. При этом очень важно помнить, что существуют объективные ограничения, лимитирующие оба эти направления

оптимизации: с одной стороны, это нормативно-правовое регулирование хозяйственной деятельности, определяющее «правовое поле», с другой стороны, условия и факторы рынка.

Если говорить более подробно, то факторы, определяющие уровень эффективности хозяйственной деятельности, можно условно разделить на:

- *макроэкономические*, так называемые внешние, как правило, генерирующие систематические риски;
- *микроэкономические*, т. е. внутренние, являющиеся объектом управления в организации (рис. 2.6.3).



Рис. 2.6.3. Факторы, влияющие на эффективность хозяйственной деятельности организации

Эффективно функционирующее предприятие, в свою очередь, может оказывать положительное влияние на экономику города, региона и страны. Успешная реализация инвестиционных проектов может выражаться в таких видах эффективности, как *бюджетная* и *социальная*. Например, бюджетная эффективность выражается в увеличении налоговых поступлений в бюджеты разных уровней — федерального, регионального и местного. Социальную эффективность можно оценить через увеличение числа рабочих мест, улучшения

условий труда и быта персонала, повышение уровня обеспеченности потребителей и т. д.

Для оценки эффективности деятельности организации в разрезе отдельных направлений на практике применяется система показателей рентабельности. *Рентабельность* — это относительный показатель, характеризующий размер прибыли, приходящийся на рубль потребленных ресурсов или вложенного в имущество капитала.

В зависимости от того, что является объектом оценки эффективности, различают большое количество показателей рентабельности (табл. 2.6.2).

Таблица 2.6.2

### Виды рентабельности

Показатели	Способы расчета	Характеристики
Рентабельность продаж (РП)	$РП = \frac{\text{Чистая прибыль}}{\text{Выручка}} \times 100\%$	Показывает, сколько чистой прибыли приходится на один рубль продаж
Рентабельность реализованной продукции (РРП)	$РРП = \frac{\text{Прибыль от реализации}}{\text{Себестоимость}} \cdot 100\%$	Характеризует, сколько прибыли от продаж (от основного вида деятельности) приходится на один рубль вложенных в себестоимость продукции
Рентабельность собственного капитала (РСК)	$РСК = \frac{\text{Чистая прибыль}}{\text{Среднегодовая величина собственного капитала}} \cdot 100\%$	Показывает эффективность использования собственного капитала (сколько чистой прибыли приходится на каждый рубль собственного капитала)
Рентабельность активов (имущества) (РА)	$РА = \frac{\text{Чистая прибыль}}{\text{Среднегодовая стоимость активов}} \cdot 100\%$	Показывает эффективность использования имущества организации (сколько чистой прибыли приходится на один рубль, инвестированный в имущество организации)

Показатели	Способы расчета	Характеристики
Затратоотдача (ЗО)	$ЗО = \frac{\text{Прибыль от продаж}}{\text{Себестоимость продукции}} \times 100 \%$	Показывает, сколько прибыли от продаж приходится на рубль затрат, т. е. характеризует уровень покрытия затрат на производство и реализацию продукции прибылью от основного вида деятельности
Рентабельность основных производственных фондов (РОПФ)	$РОПФ = \frac{\text{Чистая прибыль}}{\text{Среднегодовая стоимость ОПФ}} \cdot 100 \%$	Показывает, сколько чистой прибыли приходится на каждый рубль, вложенный в основные производственные фонды

Важнейшими показателями из приведенных в табл. 2.5.2 являются рентабельность продукции и рентабельность активов, поскольку они позволяют оценить эффективность основной (операционной) деятельности предприятия и его имущественного комплекса.

Уровень рентабельности в значительной мере определяется региональными и отраслевыми особенностями деятельности организаций. Данное обстоятельство необходимо учитывать как при создании предприятия и разработке бизнес-плана, так и в процессе хозяйственной деятельности.

Например, по итогам 2022 г. уровень рентабельности продукции в среднем по стране составил 14,2 %, т. е. в каждом рубле выручки, полученной предприятиями в России, прибыль от продаж составила всего 14 коп. Но если посмотреть более детально (табл. 2.6.3), то уровень рентабельности по отдельным видам деятельности имеет огромный разброс: самыми рентабельными видами являются финансовая и страховая деятельность, а также добыча некоторых видов ресурсов. При этом, например, пассажирские перевозки, а также индустрия спорта и развлечений в целом убыточны.

Таблица 2.6.3

**Динамика показателя рентабельности продукции  
(работ, услуг) отдельных видов экономической деятельности  
в России, %**

Виды экономической деятельности	2020 г.	2021 г.	2022 г.
Добыча угля	3,3	50	49,8
Добыча металлических руд	79,0	11,4	49,4
Производство химических веществ и продуктов	20,6	41,8	46,7
Производство автотранспортных средств, прицепов и полуприцепов	1,2	0,9	4,2
Оптовая и розничная торговля, ремонт автотранспортных средств	4,2	7,8	8,6
Деятельность сухопутного пассажирского транспорта (кроме железнодорожного)	-22,8	-19	-15,2
Деятельность финансовая и страховая	40,2	57,4	53,2
Научные исследования и разработки	7,6	4,4	1,5
Образование	5,7	3,4	4,1
Деятельность в области здравоохранения	9,2	15,9	9,0
Деятельность в области спорта, отдыха и развлечений	-16	-12,4	-4,4

Что касается рентабельности активов (имущества), то здесь важнейшее значение имеет состав активов организации, структура имущественного комплекса, т. е. соотношение отдельных элементов. Например, крупные предприятия, особенно созданные в советское время, зачастую в своем составе имеют так называемые «непрофильные активы». Это могут быть как социальные объекты (например, детские сады, рекреационные и спортивные учреждения, объекты ЖКХ и т. д.), так и производственные мощности, не относящиеся к профилю деятельности предприятия, но которые могут снижать общий показатель рентабельности активов. Некоторые компании реализуют программу избавления от таких акти-

вов с целью снижения затрат на их содержание и повышения уровня рентабельности имущества.

Показатель рентабельности активов также может использоваться как индикатор эффективности осуществления инвестиций (капиталовложений).

При принятии инвестиционных решений ключевым критерием также является обеспечение эффективности. Так, сравнивая различные варианты вложения капитала, всегда возникает вопрос, какой вариант предпочесть и на что обратить внимание при принятии решений.

В практической деятельности организации обычная ситуация, когда инвестиционные затраты и доходы не совпадают по времени, т. е. между ними существует временной лаг. В результате возникает текущая стоимость инвестиционных затрат и будущая стоимость возможных доходов. При этом стоимость денег во времени меняется. Причинами снижения стоимости денег во времени являются: 1) инфляция, 2) риски; 3) возможности альтернативного использования (альтернативные издержки).

---

Примером политики сокращения стоимости имущества за счет избавления от непрофильных активов может являться деятельность акционерной компании «АЛРОСА» (сокращение от названия компании при создании «Алмазы России — Саха»), которая начиная с 2013 г., реализует Программу отчуждения непрофильных активов. Реестр имущества, подлежащего отчуждению, ежегодно утверждается Наблюдательным советом компании.

В 2014 г. были переданы в федеральную собственность, во вновь созданный филиал ФКП «Аэропорты Севера», аэропорты, стоявшие на балансе компании.

В 2018 г. АЛРОСА реализовала «газовые активы» (АО «Геотрансгаз» и ООО «Уренгойская газовая компания»), а также в общей сложности более 250 объектов недвижимости, незавершенного строительства, жилищного фонда, а также земельных участков. Общая фактическая сумма реализации по итогам 2018 г. составила более 31 млрд р.

В 2019 г. было завершено отчуждение (передача, обмен или ликвидация) 109 непрофильных активов, в том числе доли в уставных капиталах двух дочерних обществ, 55 объектов недвижимости, 46 объектов жилищного фонда, шесть объектов незавершенного строительства. Общая стоимость составила более 2,55 млрд р. Наиболее значительной сделкой 2019 г. стала продажа 100 % акций санатория «Голубая волна» на открытом аукционе по цене 1,21 млрд р.

В 2020 году крупнейшим объектом программы отчуждения активов стала продажа 100 % долей ООО «Ленское предприятие тепловых и электрических сетей»<sup>1</sup>.

---

Для приведения к единому периоду времени в целях сопоставимости текущих затрат и будущих доходов применяется коэффициент дисконтирования ( $\alpha_t$ ), что математически представляет собой функцию, обратную начислению сложного процента:

$$\alpha_t = \frac{1}{(1 + R)^t},$$

где  $R$  — ставка дисконтирования, отражающая снижение стоимости денег во времени;

$t$  — количество лет (периодов), отделяющих затраты и доходы друг от друга.

В качестве ставки дисконтирования могут быть использованы различные величины. В частности, это может быть:

1. Ключевая ставка Банка России, лежащая в основе всей системы ставок по кредитным ресурсам. В данном случае предполагается, что доходность по инвестициям должна быть не ниже того процента, который придется заплатить кредитному учреждению за привлечение заемных средств.

2. Средневзвешенная ставка по кредитам на срок, соответствующий сроку реализации проекта.

3. Показатель рентабельности активов как индикатор, отражающий минимально требуемый уровень эффективно-

---

<sup>1</sup> АК «АЛРОСА». URL: <https://www.alrosa.ru/>

сти, т. е. доходности инвестиций в проект. Если проект реализуется только за счет собственных средств, то в качестве ставки дисконтирования может быть использован показатель рентабельности собственного капитала.

Правильное определение ставки дисконтирования позволяет корректно соотнести доходы и расходы, разделенные во времени, и получить важнейшие показатели эффективности инвестиционной деятельности:

1. Чистая приведенная (текущая) стоимость (*NPV*, net present value):

$$NPV = \sum_t^n \frac{CF_t}{(1+R)^t} - \sum_t^n \frac{I_t}{(1+R)^t},$$

где  $CF_t$  — денежный поток (cash flow), т. е. доход, получаемый в периоде  $t$ ;

$I_t$  — инвестиционные затраты, т. е. расходы, осуществляемые в периоде  $t$ ;

$R$  — ставка дисконтирования;

$t$  — количество периодов, в течение которых осуществляются денежные поступления и инвестиции.

2. Рентабельность инвестиций (*PI*, profitability index):

$$PI = \sum_t^n \frac{CF_t}{(1+R)^t} \div \sum_t^n \frac{I_t}{(1+R)^t}.$$

Если полученные расчетные величины положительные (критериальными значениями являются  $NPV > 0$ ;  $PI > 1$ ), то проект можно считать эффективным.

Таким образом, обеспечение эффективности хозяйственной деятельности является важнейшим компонентом в системе корпоративного управления, поскольку позволяет обеспечить выживаемость и способность к саморазвитию компании.

### **Вопросы для самопроверки**

1. Охарактеризуйте основные показатели прибыли и порядок их расчета.
2. Что относится к прочим доходам и расходам и как они могут влиять на результат деятельности организации?
3. Как соотносятся между собой экономический эффект и экономическая эффективность? Какой из этих показателей важнее?
4. Поясните смысл основных показателей рентабельности.

### **Рекомендуемая литература**

1. Ковалев, В. В. Корпоративные финансы : учеб. / В. В. Ковалев. — М. : Проспект, 2021. — 656 с.
2. Коршунов, В. В. Экономика организации (предприятия) : учеб. и практ. для вузов / В. В. Коршунов. — 6-е изд., перераб. и доп. — М. : Юрайт, 2024. — 363 с.
3. Любушин, Н. П. Экономический анализ : учеб. для вузов / Н. П. Любушин. — 3-е изд. — М. : Юнити-Дана, 2017. — 575 с.
4. Федорович В. О. Экономика организаций : учеб. пособие / В. О. Федорович, Н. В. Конципко, Т. В. Федорович. — М. : Проспект, 2021. — 272 с.

## Глава 3. РЫНКИ В ЭКОНОМИКЕ

---

### 3.1. Рынок, продавцы, покупатели и работа рыночного механизма

*Ирина Владимировна Князева*

Анализ современных экономических процессов и тенденций, стратегий развития общества, бизнеса и решения вопросов социального развития и благосостояния, поиск баланса частных и общественных интересов — все это происходит в системе экономических отношений, которая может иметь или рыночную природу, или государственно-распределительную (директивную). Лауреат Нобелевской премии по экономике Милтон Фридман писал: «...существуют лишь два способа координации экономической деятельности: централизованное руководство и рынок, основанный на добровольном сотрудничестве».

Государственно-распределительная система экономических отношений, отражающая фондовое распределение ресурсов среди предприятий и организаций, централизованное планирование на всех уровнях управления, государственное регламентирование в политике ценообразования — это основные характеристики директивного народно-хозяйственного планирования.

Такая система регулирования и контроля экономических отношений между производителями и потребителями, распределения благ и установления нормативов потребления может существовать достаточно длительный период времени, что показывает опыт Советского Союза, Северной Кореи,

Кубы. Такая политика, безусловно, имеет место и может обеспечить временные эффекты для общества в военные периоды, в условиях жестких санкций, эпидемий, экономических или природных ограничений. Достаточно подробно об ограничениях и жестком регулировании в мире в период пандемии в 2020 г. сказано в статье «Пандемия COVID-19 как вызов для экономической конкуренции»<sup>1</sup>.

Но сопровождающие такую систему длительный период времени дефициты и жесткие потребительские и производственные ограничения формируют ресурсные кризисы, негативные социальные процессы и отрицательное влияние на всю систему экономического развития общества и государства в перспективе. Централизованная директивная система является противоестественной по своей экономической природе, хотя и завоевала в XX в. умы многих прогрессивных людей.

Постараемся разобраться, почему именно рыночная система хозяйствования является оптимальной и рациональной в системе экономических отношений.

Главные вопросы, стоящие перед агентами экономических отношений при их взаимодействии:

- Что необходимо производить и что требуется для общества?
- Сколько производить и в какие периоды (когда)?
- Какую цену готово заплатить общество за созданный товар?

Наиболее ярко и точно о мотивах и механизмах экономической жизни писал в XVIII в. шотландский философ и экономист Адам Смит, в его работах стимулы экономических взаимодействий отражены в метафоре «невидимая рука»<sup>2</sup>. Некоторый ребрендинг этой метафоры появился в XX в. при активном влиянии австрийской экономической школы, и она стала звучать как «невидимая рука рынка».

---

<sup>1</sup> Князева И. В. Пандемия COVID-19 как вызов для экономической конкуренции (аналитический обзор мер оперативного реагирования антимонопольных регуляторов весной 2020 года) // Российское конкурентное право и экономика. 2020. № 2(22). С. 36–41.

<sup>2</sup> Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов. М.: Эксмо, 2016. 1056 с.

Существует множество определений понятия «рынок». Каждое время и научная школа включают в определение свои элементы и нюансы. В определениях, сформулированных представителями маркетинга, упор делается на возможность удовлетворения производственно-технологического спроса, потребительских интересов и предпочтений, а также обеспечении эффективной и разнообразной системы стимулирования. Профессор Филип Котлер дает очень краткое определение: «Рынок — это совокупность существующих и потенциальных покупателей»<sup>1</sup>, — а Пол Хейне в исследовательском труде «Экономический образ мышления» представил определение рынка, которое стало популярным — «место встречи продавцов и покупателей для осуществления сделки, которая могла бы обеспечить получение прибыли продавцу и удовлетворить нужды покупателя»<sup>2</sup>.

В современной институциональной теории рынок определяется как институционально оформленный механизм координации (на основе обмена) или механизм передачи прав собственности. Именно экономические правила являются основой возникновения прав собственности и имеют своим продуктом не только права, но и обязанности, поскольку в процессе взаимодействия одни агенты должны соблюдать права других.

В большинстве случаев рассмотрение категории рынка с позиций экономической теории предусматривает многогранные аспекты, отражающие сферу обращения конкретного товара, но не учитывают важнейшей характеристики, присущей интересу и возможностям потребителя замещать один товар на другой как в конечном потреблении, так и в производственном цикле. Например, различные марки бензина, цемента, логистические коридоры, одежду разных брендов, электронный и классический банкинг, маркетплейсы и классический ретейл. Что выберет потребитель в качестве замены при потреблении в случае повышения цен, изменения усло-

---

<sup>1</sup> Котлер Ф., Армстронг Г., Вонг В., Сондерс Д. Основы маркетинга. М.: Вильямс, 2020. 752 с.

<sup>2</sup> Хейне П., Боуттке П., Причитко Д. Экономический образ мышления. М.: Диалектика, 2020. 528 с.

вий предоставления товаров, снижения качества товаров (услуг)? Какие будут в этом случае издержки переключения? Эти вопросы являются ключевыми при рассмотрении определения рынка как при разработке конкурентных и маркетинговых стратегий бизнеса, так и в системе антимонопольного регулирования.

В середине 60-х гг. в теории отраслевых рынков Фредерик Шерер и Давид Росс представили следующее мнение: «Идеальное определение рынка должно включать отношения заменяемости — со стороны спроса фирмы являются конкурентами, если предлагаемые ими продукты являются хорошими заменителями друг друга в глазах покупателей»<sup>1</sup>.

Далее в теории и практике антимонопольного регулирования появился новый термин «*товарный рынок*», который стал институализированным базисом сферы конкурентного регулирования и применения норм антимонопольного законодательства.

Институционально закрепленное определение товарного рынка дано в федеральном законе от 26 июля 2006 г. № 135-ФЗ «О защите конкуренции»: «*Товарный рынок* — сфера обращения товара (в том числе товара иностранного производства), который не может быть заменен другим товаром, или взаимозаменяемых товаров (далее — определенный товар), в границах которой (в том числе географических) исходя из экономической, технической или иной возможности либо целесообразности приобретатель может приобрести товар, и такая возможность либо целесообразность отсутствует за ее пределами».

Правила юридической техники внесли более четкую навигацию в это понятие, предусмотрев конкретное выявление субъектов и объекта правоотношений, в связи с этим в зарубежной экономической и юридической практике появилось понятие «*релевантный рынок*» (relevant market), что переводится как уместный, относящийся к делу рынок. Критериями релевантного рынка считаются товарные и географические границы, в пределах которых для конкретного субъекта

---

<sup>1</sup> Шерер Ф., Росс Д. Структура отраслевых рынков / пер. с англ. М.: Инфра-М, 1997. Т. VI. 698 с.

рыночных отношений складываются отношения конкуренции и монополии в определенный период времени. Субъекты данного рынка могут меняться в зависимости от конкретных складывающихся обстоятельств во времени, продукте и пространстве.

В системе экономических знаний в середине 60-х гг. появилось понятие «*отраслевые рынки*». Наиболее системное и комплексное исследование представили в 1980-е г. Шерер и Росс, объединив в нем вопросы функционирования отраслевых рынков, рассмотрев особенности поведения субъектов на монопольных и конкурентных рынках, в особенности олигопольных, а также большее внимание уделено государственной конкурентной политике (антитраст).

Важно отметить, что понятия «*отрасль*» и «*рынок*» имеют *существенное отличие*, которое необходимо отметить. Одно из наиболее известных определений отрасли (industry) дала Джоан Робинсон — «группа предприятий, производящих однородный товар»<sup>1</sup>. По мнению Надежды Пахомовой и Кнута Рихтера, «определение отрасли в установлении ее границ по отношению к группе предприятий, производящих и продающих взаимозаменяемые в производстве продукты с использованием сходной технологии и, возможно, оборудования»<sup>2</sup>.



Одним из первых русских экономистов, который систематизированно описал функционирование отдельной отрасли в зависимости от специфики ее конечного продукта на примере железнодорожного транспорта, является **Александр Иванович Чупров** (1842–1908). При определении этой специфики он указывал на тот факт, что услуги железнодо-

---

<sup>1</sup> Робинсон Дж. Экономическая теория несовершенной конкуренции / пер. с англ.; вступ. ст. и общ. ред. И. М. Осадчей. М.: Прогресс, 1986. 471 с.

<sup>2</sup> Пахомова Н. В., Рихтер К. К. Экономика отраслевых рынков: университетский учеб. СПб.: Изд-во СПбГУ, 2019. 640 с.

рожного транспорта потребляются в тот же момент, когда производятся. Поэтому А. И. Чупрова считают основателем экономики железнодорожного транспорта как отдельного направления в экономической науке. Также в его исследованиях особое развитие получили вопросы железнодорожных тарифов; это подвело ученого к формулировке программы совершенствования тарифной системы.

---

Принципиальная разница между отраслью и рынком, упрощенно, в том, что рассматриваемые товары могут быть сходны и взаимозаменяемы для отрасли в индустрии производства, а для рынка — в потреблении.

Обобщая многочисленные определения, выделяя особые временные акценты, учитывая современные реалии цифрового пространства, предложим следующее определение рынка.

*Рынок* — система экономических отношений между продавцами и покупателями по поводу движения товаров и денег (или их аналогов) для осуществления сделки с товаром, призванная обеспечить интересы этих субъектов в получении рациональных и экономически выгодных доходов продавца и удовлетворения нужд покупателя. *Основными элементами рынка являются товар, спрос, предложение, цена, продавец и покупатель.*

При отсутствии одного из этих параметров рынка не существует. Но важнейшими элементами функционирования рынка являются институциональные правила (меры и нормы) воздействия государства на его функционирование.

*Товар* обладает единством потребительной и меновой стоимости. Общепринятое определение товара — продукт труда, произведенный для продажи. Многоаспектное понятие, включающее совокупность многих свойств, главными среди которых являются потребительские свойства, т. е. способность удовлетворить потребность покупателей как для последующего производства, так и для обмена или конечного потребления.

В зависимости от того, какие потребительские нужды удовлетворяет товар, он может иметь различные базовые характеристики — продукт, услуга, работа.

*Товар*, являющийся материальным физическим объектом, — это продукт с диверсифицированным набором характеристик, функций или потребительских свойств, используя каждое из которых в отдельности, можно удовлетворить нужду или различные интересы потребителя.

Особенность товара, имеющего материальное выражение, — возможность транспортировки и релокации производства, формирования товарных запасов, утилизации, или необходимы тюнинг, высокая степень взаимозаменяемости, широкая диверсификация ассортимента и др. Уникальность продуктов в большинстве случаев редкое явление.

В связи с особенностью материально-вещественного представления продукта, разными способами удовлетворения потребностей потребителей различными группами потребителей все товары классифицируются на следующие группы: производственно-технические, народного потребления, природные, цифровые и финансовые.

Существуют и другие классификации товара, однако основой любой из них является средство удовлетворения потребностей как для личного потребления, так и для производственных целей или перепродажи. От вида товара зависит разработка маркетинговой стратегии фирмы в отношении его поведения на рынке: механизм продвижения, реклама, цена, набор дополнительных услуг.

Особая разновидность товара — услуги — предлагаемые к продаже товары, которые состоят из действий, имеющих в большинстве случаев ограниченный по времени период. Потребительская ценность товара выступает как совокупность свойств, связанных непосредственно как с самим товаром, так и с сопутствующими услугами, которые могут проявляться в различных форматах — от маркетинговых акций до включения в цену товара гарантийного срока обслуживания или иных приоритетных возможностей.

*Услуга* — любая деятельность, которую одна сторона может предложить другой; неосязаемое действие, не приводящее

к владению чем-либо. Она не обладает материальной формой и заключается в неразрывности ее предоставления производителем и потребителем (неотделимость). Услуга оказывается только в тот момент, когда появляется в ней потребность (заказ или клиент).

Услуга обладает рядом особых характеристик: она нематериальна (неосвязаема), нетранспортируема, непостоянна, несохраняема, и ее содержание зависит от особых свойств, ресурсов, таланта и возможностей лица, предоставляющего услугу. Производство и потребление услуг тесно взаимосвязаны и не могут быть разорваны во времени, а оценка и результат услуги могут быть отложены во времени. Например, результаты накопленных знаний во время учебы или медицинского воздействия могут быть оценены преимущественно в последующие периоды.

Услуга для целей налогообложения — деятельность, результаты которой не имеют материального выражения, реализуются и потребляются в процессе осуществления этой деятельности.

*Работа* — деятельность, чаще всего имеющая характер производственного процесса и последующее материальное выражение. В большинстве случаев они реализуются для обеспечения общественных потребностей и удовлетворения запроса рыночного агента, реже — для физических лиц.

Технологии, работы и услуги — это в большинстве случаев сложный продукт с динамичной, процессно-выстроенной системой отношений и процедур, каждая из которых может обладать локализованными процессными качественными характеристиками, но не иметь законченной индивидуальной товарно-потребительской ценности.

Особый вид товара — это интеллектуальные ресурсы (товарный знак, программный продукт, опытный образец и др.) — то, что формирует особый объект собственности, — интеллектуальная собственность.

*Трудовые ресурсы (человеческий капитал)* — уникальный товар, в узком смысле отражающий стоимость производительных сил на рынке труда благодаря знаниям, опыту, компетенциям. В широком смысле это комплексный фактор, объ-

единающий накопленные знания, интеллектуальные ресурсы, качество жизни и способность к развитию современного интеллектуального общества.

В федеральном законе от 26 июля 2006 г. № 135-ФЗ «О защите конкуренции» присутствует следующее определение: «Товар — объект гражданских прав (в том числе работа, услуга), предназначенный для продажи, обмена или иного введения в оборот».

Соответственно, требование продажи (монетизации, транзакции товара) или обмена является важным условием существования товара. *Для классических рынков отсутствие транзакции исключает наличие товара и, как следствие, рынка, а для цифрового рынка существуют особые транзакционные измерители* (лайки, просмотры, персональные данные, и др.).

Целесообразно отметить, что продукт или услуга, созданная для внутреннего потребления в процессе производства одним и тем же производителем, не поставляемая на рынок, не является товаром. Как только данный продукт предлагается на открытый рынок в момент транзакционного обмена, он приобретает качество товара. Например, бисквитные коржи, выпекаемые производителем-кондитером, могут быть упакованы и поставлены на рынок в качестве отдельного товара, а могут использоваться в качестве сырья для производства тортов.

Для классических рынков только факт продажи позволяет определить реальную стоимость некоторого объема продукции, эта стоимость показывает количественную оценку нужности данного товара потребителю, его потребительской ценности, признанной рынком, т. е. рыночной стоимости и той цены, которую потребитель готов заплатить.

*Стоимость* — основа количественных соотношений при добровольном обмене товарами между собственниками. Разные экономические школы объясняют природу стоимости затратами рабочего времени, балансом спроса и предложения, издержками производства, предельной полезностью и др.

Устойчивость рыночного процесса зависит от взаимодействия двух факторов: спроса и предложения, — а также сформированной цены как экономического компромисса этих двух явлений.

*Спрос* отражает совокупное или индивидуальное мнение (в зависимости от рынка и товара), выраженное в количественном виде (стоимостном или натуральном), которое формирует у покупателя желание купить товар при определенном уровне цен.

*Предложение* отражает совокупное или индивидуальное мнение (в зависимости от рынка и товара), выраженное в количественном виде (стоимостном или натуральном), которое формирует у продавца желание выгодно предложить товар на рынке при определенном уровне цен.

Соответственно, *цена* в самом общем виде является результатом рыночного равновесия. Но идеальных условий такого равновесия в реальных экономических процессах бывает не так много, поэтому цена — это, безусловно, договоренности между свободными рыночными агентами.

Важно отметить, что существуют ситуации или условия, при которых такие условия невозможны или крайне затруднены. Например, на рынках естественных монополий (газопровод, водоканализационная инфраструктура города, электроэнергетические сети и др.), присутствие на товарном рынке монополиста, диктующего свои условия, объекты патентной монополии (авторские и интеллектуальные права, защищенные патентом на длительный период), а также услуги и товары для обеспечения национальной безопасности и некоторые иные случаи. В этих условиях, а также при случаях фиаско (провалах) рынка важная роль отводится государству как регулятору рыночных отношений.



**Посошков Иван Тихонович** (1652–1726) стал одним из первых экономистов. Основное произведение «Книга о скудости и богатстве» является первым произведением в истории русской экономической мысли, в котором представлен комплексный анализ социально-экономических проблем России. В том числе И. Т. Посошков высказывает свое мнение и о факторах, определяющих цену

товара. Он утверждает, что цена в своей основе определяется издержками производства, и так как в России издержки на сырье и оплату труда ниже, то и цена может быть ниже, а разница между ней и ценой на аналогичный иностранный товар больше. Посошков видел в установлении низких цен на промышленную продукцию, продаваемую за рубежом, сильное оружие в конкурентной борьбе за завоевание европейского рынка.

---

Все ранее описанные элементы рынка отражаются в системе экономического взаимодействия покупателей и продавцов. И. В. Князева в одной из работ, описывая классический товарный рынок отметила, что правильная идентификация продавцов и покупателей зависит от того, на каком этапе воспроизводственного цикла (производство или сфера обращения) рассматриваются экономические взаимоотношения субъектов<sup>1</sup>. Соответственно, в качестве продавцов могут быть предприятия — производители, оптовые посредники (дистрибьюторы, агенты и т. д.) и розничные продавцы (рис. 3.1.1). Каждый из них функционирует на рынке исходя из экономически поставленных целей, правовых допущений и закреплённой институционализации их положения (виды деятельности, которые включены в устав организации и официально зарегистрированы).

При переходе товара из сферы производства к распределительным отношениям меняются точки пересечения экономических интересов агентов рынка (участников воспроизводственного процесса) и, как следствие, меняются география, структура и параметры рынка.

*Участниками товарного рынка* могут быть как производители товара или услуги, так и торгово-посреднические предприятия, осуществляющие, кроме операций купли-продажи, широкий спектр других торгово-посреднических услуг. Оптовая и розничная торговля представляют отличные в тех-

---

<sup>1</sup> Князева И. В. Антимонопольная политика в России: учеб. пособие. 5-е изд., перераб. М.: Омега-Л, 2011. 505 с.

нологическом и содержательном плане способы реализации товара, что определяет разный состав продавцов и покупателей, продуктовые и географические границы.

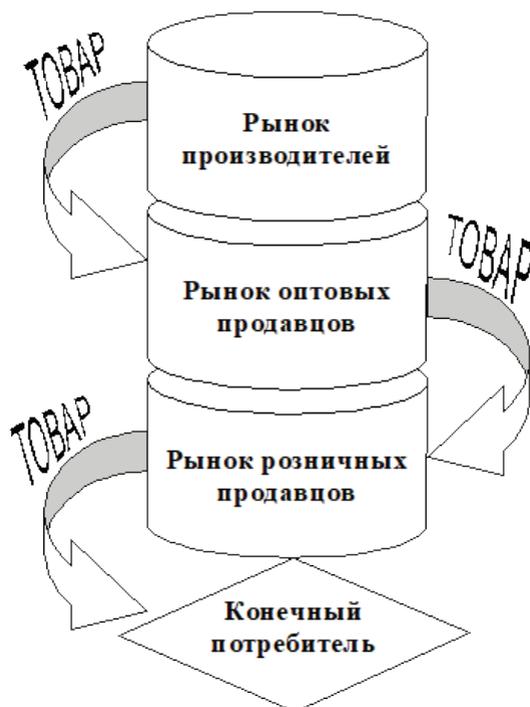


Рис. 3.1.1. Типы рынков по группам продавцов и покупателей

Группы покупателей необходимо выделить по способам и целям приобретения ими конкретного товара (для дальнейшего производства, перепродажи или конечного потребления). Состав выделенной группы покупателей уточняется по следующему критерию — каждый из покупателей выделенной группы может приобрести товар у любого из продавцов, реализующих товар на определяемом рынке (рис. 3.1.2, 3.1.3).

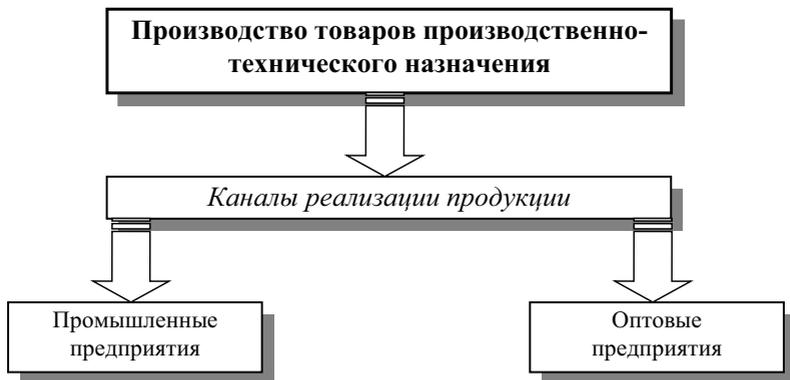


Рис. 3.1.2. Направления реализации продукции производственно-технического назначения



Рис. 3.1.3. Направления реализации потребительских товаров

Важно отметить, что на цифровых рынках в настоящее время формируются исключительно особые отношения функционирования агентов рынка на цифровых платформах в связи с уникальностью рыночных паттернов (товар, цена, спрос, предложение).

*Во-первых, товар зачастую очень трудно выделить однозначно, так как он может иметь сложную конструкцию — доступ к платформе, связь с лицом, предоставляющим услугу или продукт, получение услуги или продукта. Например, услуги маркетплейса «Авито-недвижимость» определяются как «услуги по предоставлению доступа к ресурсам, содержащим информационные материалы, размещаемые физическими и/или юридическими лицами в сети Интернет об объектах недвижимости».*

*Во-вторых, доступ физических лиц (запросы информации, просмотр данных, выбор продукта и т. д.) на многие платформы — маркетплейсы бесплатный. В этой системе отношений формируется рынок с нулевой ценой (zero cost), а монетизация платформ с такой моделью функционирования обеспечивается другой группой пользователей — рекламодателями, агрегаторами больших данных, получателями сетевых эффектов и т. д., оплачивающих размещение объявлений для пользователей. Важное значение приобретает накапливаемая при помощи больших данных (big data) информация о персональных данных, запросах, поисках, эмоциональных приоритетах потребителей, лайк, репост, подписка и др.*

*В-третьих, появилась возможность внедрять в тактику ценообразования систему динамического ценообразования, что отражает реальные процессы спроса и предложения в момент времени. Например, услуги на платформе «Яндекс.Такси» при формировании тарифа меняются в момент времени в зависимости от количества машин на линии — чем больше машин в зоне заказа, тем тариф ниже, чем меньше — тем тариф выше. И только потенциальный потребитель услуги перевозки решает, соглашаться ему на эту услугу или отказываться.*

*В-четвертых, интерес и привлекательность платформы формируются благодаря сетевым эффектам, так как рост числа пользователей платформы полезен не только для них самих, а в первую очередь для оператора платформы, поскольку позволяет получать большую сумму комиссий и масштабировать доходы.*

Можно отметить, что *цифровизация классических рынков обеспечила перевод стандартных форматов взаимоотношений на расширение платформенного взаимодействия, что сформировало особые форматы функционирования продавцов, покупателей, потребителей с учетом парадигмы динамического ценообразования, и выделила следующие важные особенности функционирования цифровых рынков:*

1. Появление принципиально новых продуктов, уникальных продуктовых решений, товарных рынков, созданных с учетом или на основе цифровых алгоритмов и взаимодействий, *использование современных дизайн-информационных технологий и вовлечения потребителя в создание продукта.*

2. Появление механизма сетевых эффектов, *цифровая алгоритмизация рыночных процедур (big data) и влияние искусственного интеллекта на их реализацию.* Развитие цифровых экосистем и принципиально новых технологий оплаты товаров и услуг с учетом криптовалют.

3. Онлайн-продажи формируют современный тренд — осознанное потребление, экологический минимализм и *шеринг-экономику (экономику совместного пользования).*

4. Цифровизация способствует формированию благоприятного предпринимательского климата путем обеспечения доступности информации для участников рынка и, как следствие, *снижению неопределенности и сокращения информационной асимметрии на рынке.*

5. Снижение влияния ценового фактора на потребительское мнение и *рост поведенческих аргументов (время, удаленный доступ к выбору, комфорт) становятся основой потребительского выбора»<sup>1</sup>.*

Важно отметить, что во всех рыночных трансформациях на разных этапах технологического развития общества присутствует баланс экономических эффектов. Влияние изменений технологий на рынок не всегда имеет позитивные эффекты, поскольку инновации могут привести к усилению

---

<sup>1</sup> Князева И. В. Институциональный дизайн Порядка 220 в отношении цифровых и классических рынков // Современная конкуренция. 2023. Т. 17. № 6. С. 5–17.

рыночной власти, обеспечивающей возможность компании злоупотреблять своим положением на рынке и оказывать давление на все рыночные процессы и потребительское поведение. Подробнее об эффектах для рынков от цифровизации экономики — в статье И. В. Гагариной, И. В. Князевой<sup>1</sup>.

В заключение стоит отметить, что важнейшими характеристиками функционирования рынка являются состояние уровня конкуренции, степень монополизации рынков и уровень конкурентной среды. Этим вопросам будут посвящены следующие параграфы данной главы.

### **Вопросы для самопроверки**

1. Охарактеризуйте основные теоретические взгляды и научные мнения, определяющие содержание понятий «рынок», «отраслевой рынок», «товарный рынок». В чем различие понятий «рынок» и «отрасль»?

2. Почему рыночная система хозяйствования является оптимальной и рациональной в системе экономических отношений? Какие бывают исключения?

3. Представьте специфические черты основных элементов рынка — товара, спроса, предложения, цены. Опишите отличия продуктов, услуг и работ. Как они влияют на функционирование рынков?

4. Дайте характеристику видов продавцов и покупателей рынка. Приведите примеры.

5. Опишите особенности функционирования цифровых рынков. Структурируйте эффекты для рынков от внедрения цифровизации.

6. Представьте собственное мнение о том, как конкурентные процессы и монополии влияют на функционирование рынков и общественное благосостояние.

---

<sup>1</sup> Гагарина И. В., Князева И. В. Государственная конкурентная политика Германии: ответы на вызовы цифровизации экономики, уроки для России // Вестн. Санкт-Петерб. ун-та. Экономика. 2022. Т. 38. № 4. С. 551–580.

## **Рекомендуемая литература**

1. Князева, И. В. Антимонопольная политика в России : учеб. пособие / И. В. Князева. — 5-е изд., перераб. — М. : Омега-Л, 2011. — 505 с.
2. Князева И. В. Трансформация антимонопольной политики в политику защиты конкуренции: эволюция, тенденции, анализ и практика / И. В. Князева, О. А. Лукашенко. — Новосибирск : Изд-во НГТУ ; СибАГС, 2010. — 235 с.
3. Пахомова, Н. В. Экономика отраслевых рынков : университетский учеб. / Н. В. Пахомова, К. К. Рихтер. — СПб. : Изд-во СПбГУ, 2019. — 640 с.

## 3.2. Сотрудничество и конкуренция на рынках

*Сергей Николаевич Чирихин*

Современный рынок является крайне сложной и противоречивой системой связей и взаимодействия всех его участников — продавцов, покупателей, посредников, регуляторов. Данное обстоятельство проявляется прежде всего в параллельной реализации на нем во многом противоречивых и разнонаправленных тенденций, среди которых в первую очередь следует выделить одновременное усиление сотрудничества и конкуренции его основных агентов.

Первая из указанных тенденций базируется на ключевом свойстве рынка, предопределяющем его высочайшую эффективность, — постоянной нацеленности на наиболее полное удовлетворение потребностей потребителей — физических лиц, предприятий, государства. В настоящее время данное свойство проявляет себя все более интенсивно и имеет специфическую реализацию в виде возрастающей степени индивидуализации учета и удовлетворения нестандартных запросов каждого потребителя на приобретение нужного ему товара (причем нужного именно ему и именно в момент возникновения конкретного, явно осознанного намерения по осуществлению такого приобретения). Возможность удовлетворения индивидуальных требований различных клиентов возникает вследствие возникновения и активно набирающего силу ускорения научно-технического прогресса и глобализации рынков (которая, впрочем, является в существенной степени технологическим последствием внедрения результатов данного прогресса). Удовлетворение специфических требований клиентов может быть эффективно только при условии активного сотрудничества покупателя и продавца, когда покупатель внятно и четко определяет свой индивидуальный запрос на приобретение товара, а продавец в соответствии с имеющейся информацией о нуждах конкретного покупателя (в том числе учитывая сложившиеся стандарты его потребительского

поведения) формирует соответствующее такому запросу уникальное предложение товара.

Сегодня наибольшего успеха на рынке достигают компании, которые в наилучшей степени осведомлены об индивидуальных, специфических потребностях своих клиентов (в том числе потенциальных). Можно с полной определенностью констатировать, что в текущих условиях рынок массовых товаров стремительно трансформируется в соответствии с тенденцией нарастания индивидуализации (или кастомизации) маркетинга, продаж, предложения, выбора продукции потребителем с ориентацией на ситуационные покупки<sup>1</sup>. В результате производство становится все более гибким, ориентированным на уникальную ситуацию потребления конкретного заказчика. Как следствие, получают активное распространение новые технологии, позволяющие быстро и с минимальными издержками перестраивать выпуск продукции на удовлетворение заказов на небольшие партии продукции при непосредственном участии заказчика в процессе соответствующей настройки оборудования (среди таких технологий можно отметить создание материалов с заранее определенными свойствами, аддитивные методы производства изделий, использование гибких производственных линий с изменяемой конфигурацией и пр.).

Еще одним проявлением интенсификации сотрудничества продавцов и покупателей на современных рынках служит усиливающаяся тенденция распространения ситуативных брендов и целых категорий продукции (наглядный пример — различные системы программного обеспечения гаджетов). Реализация такого рыночного поведения позволяет продавцам повысить лояльность и доверие клиентов и будет усиливать гибкость, индивидуализацию и ситуативную уникальность их предложения.

Плодотворность сотрудничества рыночных агентов по наиболее полному удовлетворению специфических запросов потребителей намного возрастает при использовании

---

<sup>1</sup> Князева И. В., Лукашенко О. А. Трансформация антимонопольной политики в политику защиты конкуренции: эволюция, тенденции, анализ и практика. Новосибирск: Изд-во НГТУ, СибАГС, 2010. 235 с.

современных средств цифровой коммуникации и обработки информации.

---

Одним из представительных российских примеров развития бизнеса, ориентированного прежде всего на сотрудничество с клиентами, является Новосибирский завод резки металла (НЗРМ). Завод начинал свою коммерческую деятельность как металлотрейдер с последующим переходом на производство разнообразных металлических изделий для потребителей Урала, Сибири и Дальнего Востока. Через некоторое время в результате интенсивного поиска незанятых рыночных ниш НЗРМ перешел на приоритетное изготовление модульных зданий, которые могут быть собраны в считанные дни из готовых компонентов в различных (в том числе сложных) климатических и природных условиях. Собранными таким образом зданиями достаточно быстро можно оборудовать целые городки. Данная потребность возникает прежде всего у ресурсодобывающих и строительных компаний, работающих в Сибири, на Дальнем Востоке, в Арктике. Также такие здания могут быть эффективно использованы для осуществления индивидуального жилищного строительства.

Важной особенностью проектирования и изготовления модулей НЗРМ является ориентация производителя на специфические требования каждого клиента. Выпускаемые заводом здания могут быть ориентированы по желанию потребителя на использование в условиях вечной мерзлоты, пустынь (в том числе экваториальных), высокой (существенно пониженной) влажности, резкого перепада сезонных и дневных температур воздуха, повышенной подвижности воздуха (силы ветров), большой активности кровососущих насекомых и пр. При этом предприятию не составляет труда учесть особые пожелания заказчика по максимальному сокращению сроков изготовления модулей, различным их размерам, использованию нестандартных материалов, повышенной их ремонтпригодности, усиленной комфортности проживания жителей, увеличенной прочности, минимальному сроку сборки модуля на месте использования (а также сроку его последующего демонтажирования), повышенному удобству перевозки компонен-

тов к месту сборки и т. д. Компания активно сотрудничает с каждым клиентом, определяя особые условия каждого заказа.

Помимо отмеченного, НЗРМ целенаправленно создавал другие свои конкурентные преимущества — максимальное использование робототехники на производстве (соответственно, минимизация применения ручного труда), гарантия нулевого процента брака при изготовлении изделий, использование лучшей упаковки, безукоризненное выполнение обязательств по срокам поставки и пр.

Компания принципиально не снижает цены на свою продукцию и поддерживает их на довольно высоком уровне. Однако эффективность ее деятельности в данном сегменте не имеет аналогов в России и находится на международном уровне (если только не опережает его). В результате рентабельность бизнеса НЗРМ — рекордная в отрасли.

---

Помимо сотрудничества покупателей и продавцов, на современном рынке четко оформляется тенденция усиления сотрудничества между продавцами. Причиной данного явления служит постоянно возрастающая в современной инновационной экономике роль знаний и идей в создании новых продуктов. Инновационное развитие во все большей степени требует от компаний увеличения масштабов проведения НИОКР, что объективно приводит их к укреплению сотрудничества в целях снижения рисков получения отрицательных результатов проводимых исследований. Во многих случаях ключевыми факторами успеха при создании и внедрении инноваций становятся коллективные разработки и использование достижений других участников рынка, в том числе прямых конкурентов. В качестве варианта реализации данного вида сотрудничества выступают партнерства между коммерческими организациями, нередко ориентированные на достижение совместных стратегических целей<sup>1</sup>.

---

<sup>1</sup> Шаститко А. Е. Экономическая теория организаций. М.: Инфра-М, 2007. 302 с.

Кроме того, необходимость сотрудничества между продавцами и производителями диктуется специфическими принципиальными преимуществами крупных и мелких фирм, причем эти преимущества совершенно различны и органично дополняют друг друга при удовлетворении разнообразных потребностей покупателей. В качестве таких преимуществ крупных компаний можно в числе прочих отметить их возможности:

- 1) использовать эффект масштаба;
  - 2) нести относительно большие затраты на закупку уникального и дорогостоящего оборудования для проведения НИОКР;
  - 3) формировать обширный диверсифицированный портфель НИОКР, страхуя тем самым риски провала некоторых из них;
  - 4) нанимать редких и дорогих специалистов для участия в уникальных проектах;
  - 5) привлекать внешний капитал на более привлекательных условиях, чем их более мелкие конкуренты;
  - 6) тесно сотрудничать с государственными органами с целью решения масштабных государственных проблем и, как результат, иметь возможность продуктивно лоббировать свои интересы;
  - 7) эффективно защищать свои права в судебных спорах, в том числе за счет использования собственных, а не сторонних юридических служб;
  - 8) расходовать больше средств на проведение рекламных кампаний и осуществление других видов деятельности по стимулированию сбыта, что позволяет им быстрее проникать на новые рынки, стимулируя тем самым развитие конкуренции.
- К специфическим конкурентным преимуществам мелких фирм по сравнению с крупными следует отнести:

- 1) большую склонность к принятию риска при осуществлении коммерческой деятельности;
- 2) меньшую степень малопродуктивной бюрократической заорганизованности при проведении НИОКР;
- 3) меньшие сроки на принятие управленческих решений в связи с относительно небольшим количеством прохождения их согласования с руководством компании;

4) достаточно высокую степень нацеленности на удовлетворение специфических требований клиента к качеству и потребительским свойствам товара;

5) быструю реакцию на изменение конъюнктуры рынка и внешней среды в целом; низкую инерционность рыночного поведения.

Сегодня следует признать, что малые, средние и крупные предприятия составляют на конкретном рынке синергетическую систему, где каждый из продавцов эффективно формирует свой сегмент рынка и дополняет других продавцов-конкурентов при удовлетворении разнообразных потребностей покупателей. В настоящее время возникает все больше свидетельств в пользу развития спонтанной естественной кооперации между крупными и малыми компаниями в деле взаимовыгодного развития их бизнеса. Некоторые авторы указывают, что уверенное будущее большинства малых российских предприятий в современных условиях напрямую зависит от их устойчивого взаимовыгодного взаимодействия с крупными, что к тому же систематически подтверждается зарубежным опытом<sup>1</sup>. При этом отмечается, что эффективность функционирования малых форм ведения бизнеса и продолжительность их существования определяющим образом зависят от интенсивности и долгосрочности взаимодействия с крупным бизнесом.

К наиболее распространенным формам кооперации между крупными и малыми предприятиями можно отнести:

1) создание крупными компаниями малых предприятий — дочерних фирм, концентрирующих свою деятельность на коммерциализации конкретных инновационных бизнес-идей, результатами чего может в той или иной мере воспользоваться материнская компания;

2) инкубацию крупной компанией независимых перспективных малых предприятий путем предоставления собственных ресурсов с последующими возможными покупкой этих предприятий, кооперированием деятельности или использованием полученных ими результатов;

---

<sup>1</sup> См., например: Виленский А. В. Особенности российского малого предпринимательства // Экономический журнал ВШЭ. 2004. Т. 8. № 2. С. 246–256.

3) передачу крупной компанией некоторых бизнес-процессов на аутсорсинг малым фирмам с целью снижения своих издержек и упрощения системы управления;

4) использование франчайзинга, в результате чего крупная компания — франчайзер передает малым компаниями часть рисков выхода на новые рынки в ходе своей региональной экспансии;

5) организационное формирование пула малых предприятий и тесное кооперирование с ними с целью повышения общей эффективности деятельности и совместного достижения коммерческих целей.

---

Классическим примером органичного взаимодополнения малых и крупных компаний, приводящего к повышению общей эффективности функционирования отрасли, служит нефтедобыча, где большие предприятия передают малым фирмам для дальнейшего использования уже отработанные ими и низко rentабельные месторождения, зачастую с трудноизвлекаемыми остатками запасов и (или) со сложными условиями добычи. За счет внедрения новых, зачастую весьма дорогостоящих технологий малые предприятия продолжают эксплуатацию таких скважин (удельные объемы инвестиций малых предприятий в производство при этом, как правило, существенно выше, чем крупных фирм), увеличивая тем самым общий объем добываемой нефти в отрасли и улучшая показатели ее продуктивности. Учитывая сложившиеся в мире четко обозначившиеся тенденции истощения крупных и легкодоступных нефтяных промыслов, роста доли малых и сложных в эксплуатации месторождений, увеличения остаточных запасов, уменьшения темпов прироста разведанных источников углеводородного сырья, интенсификацию добычи сланцевой нефти (чем традиционно занимаются в основном малые компании), можно прогнозировать в будущем постепенное масштабное изменение структуры отрасли в виде сокращения доли крупных компаний в совокупном объеме мировой нефтедобычи в пользу малого бизнеса.

---

Вышеизложенное однозначно свидетельствует в пользу органичного сочетания достоинств малого, среднего и крупного бизнеса при формировании эффективных рынков, в максимальной степени учитывающих специфические запросы различных потребителей. Соотношение долей малых и крупных фирм и, соответственно, некоторое возможное превалирование каждого из указанных типов предприятий определяется очень большим количеством факторов, среди которых в качестве главного следует выделить специфику требований потребителей (грубо говоря, данная специфика определяет, какого типа товары в каждый конкретный период времени предпочтительны для типового покупателя — массовые и дешевые или эксклюзивные и относительно дорогие, хотя, конечно, всевозможные промежуточные варианты, предполагающие различные комбинации достоинств массовых и эксклюзивных товаров, также могут быть реализованы). Естественно, указанное соотношение долей может весьма интенсивно меняться, причем довольно динамично и в достаточно широком диапазоне в зависимости от изменения рыночной ситуации.

Помимо описанных выше видов сотрудничества продавцов и покупателей, а также между продавцами на рынке, реализуются различные виды сотрудничества покупателей для отстаивания своих коллективных и индивидуальных интересов при построении отношений с продавцами. Организационно такое сотрудничество оформляется в виде отраслевых союзов и ассоциаций (для потребителей — юридических лиц) и обществ потребителей (для потребителей — физических лиц). В рассматриваемом отношении данные организации защищают коллективные интересы потребителей и предотвращают, препятствуют реализации продавцами недобросовестных практик (предоставление недостоверной информации, обман, несоблюдение взятых на себя обязательств и пр.). Государство как основной рыночный регулятор устанавливает и контролирует базовые правила функционирования рынка, формируя тем самым баланс интересов всех рыночных агентов.

Помимо отношений сотрудничества, на рынке между его участниками также реализуются противоположные им по содержанию отношения конкуренции. Данное взаимодействие наиболее ярко проявляет себя среди продавцов. Как разноплановое и многогранное явление конкуренция, как и рынок, имеет множество определений, среди которых будет использована нормативная формулировка, приведенная в федеральном законе от 26 июня 2006 г. № 135-ФЗ «О защите конкуренции»: «Конкуренция — соперничество хозяйствующих субъектов, при котором самостоятельными действиями каждого из них исключается или ограничивается возможность каждого из них в одностороннем порядке воздействовать на общие условия обращения товаров на соответствующем товарном рынке».

В целом конкуренция продавцов между собой реализуется в виде последовательности их действий по публичному предложению покупки своей продукции неопределенному кругу покупателей или индивидуальному ее предложению конкретному покупателю с последующим приобретением этих товаров потребителем или отказом от такого приобретения. В любом случае рано или поздно такая последовательность завершается принятием конкретным покупателем наиболее его устраивающего предложения и приобретением наиболее понравившегося ему товара. Процесс функционирования рынка по поводу купли-продажи обращающихся на нем товаров описывается совокупностью представленных выше последовательностей, которые в том числе могут осуществляться одновременно. В результате при рыночном взаимодействии продавцов и покупателей только покупатель, а не кто-либо еще (например, государственный орган) своим выбором покупки решает, какое предложение является для него наилучшим и кто из продавцов останется на рынке, а кто вынужден будет его покинуть по причине отсутствия достаточного по величине спроса на его продукцию. В результате рынок автоматически очищает экономику от неконкурентоспособных предприятий и способствует усилению конкурентоспособных компаний, наиболее эффективно удовлетворяющих покупательский спрос (с учетом колоссального в совре-

менных условиях разнообразия потребительских запросов по цене товара, его качеству, сервису, особенностям информирования, эксплуатационным характеристикам и другим потребительским свойствам, что было достаточно детально рассмотрено выше). В результате крайне разнообразный совокупный спрос потребителей удовлетворяется наиболее эффективным образом, что является ключевым свойством и базовым преимуществом рыночной организации экономики.

Естественно, любое препятствование свободному протеканию данного процесса с чьей-либо стороны (такой стороной, очевидно, в первую очередь являются продавцы) является антиобщественной практикой, противодействующей наиболее полному удовлетворению потребностей общества и, соответственно, росту его благосостояния.

В качестве наиболее распространенной такой практикой является монополистическая деятельность продавцов, имеющая два направления: злоупотребление доминирующим положением какого-либо продавца на рынке и согласованные действия и соглашения продавцов, ограничивающие конкуренцию (картели).

В соответствии с действующим законодательством (№ 135-ФЗ «О защите конкуренции») доминирующим называется исключительное положение предприятия на рынке, дающее ему возможность оказывать решающее влияние на общие условия обращения товара на рынке (прежде всего — цену) или затруднять доступ на рынок другим продавцам. Наиболее часто используемый критерий для установления наличия доминирующего положения — доля предприятия на рынке, которая не должна быть меньше 50 %.

Наиболее часто практикуемая картельная деятельность — согласованные участниками рынка изменения и(или) поддержание цен (включая цены на конкурсах по удовлетворению государственных нужд) и раздел рынков по продуктовому и (или) территориальному принципу, кругу потребителей, объемам продаж и пр. Типичные картельные соглашения заключаются устно, что предопределяет большую трудность доказательства их существования.

Вполне возможно наличие на рынке одновременного существования обоих направлений монополистической деятельности, нескольких картельных соглашений (причем различных участников и разной нацеленности), нескольких различных злоупотреблений доминирующим положением.

В результате осуществления на рынке монополистической деятельности уровень конкуренции на рынке снижается, что приводит к установлению завышенных цен, торможению внедрения инноваций, замедлению повышения качества продукции и уровня сервиса обслуживания клиентов (или даже их снижению), что, безусловно, является антиобщественной практикой и потому требует обязательной реакции государства.

В соответствии с вышеизложенным в настоящее время во всем мире в качестве господствующего метода оценки состояния конкуренции на конкретном рынке выступает близость реального товарного рынка к состоянию совершенной конкуренции, которое прежде всего характеризуется, как указывалось ранее, стандартностью обращаемого на рынке товара и наличием большого количества участников рынка. В таком случае ни один из них не имеет возможности оказывать определяющее влияние на функционирование рынка (в первую очередь обеспечивать произвольное, ничем объективно не обусловленное увеличение цен), поскольку их доли в совокупном объеме поставок весьма незначительны.

Соответственно, считается, что при увеличении значений таких долей возможности участников рынка по произвольному манипулированию рынком, в первую очередь ценами, существенно повышаются, что является безусловным признаком ослабления конкуренции. Количественной характеристикой такой возможности являются показатели экономической концентрации, среди которых наиболее часто используемыми на практике являются коэффициент рыночной концентрации и индекс Херфиндаля–Хиршмана (подробнее см. 3.3). Соответственно, при увеличении значений данных показателей считается, что степень экономической концентрации растет и конкуренция ослабевает, при обратной тенденции степень экономической концентрации падает, конкуренция усиливает

ется, анализируемый рынок приближается к своему идеальному состоянию — рынку совершенной конкуренции.

Описанный подход лежит в основе практикуемой в настоящее время государственной конкурентной политики, которая реализуется прежде всего на основе использования антимонопольного законодательства. В ходе его применения блокируется превышение некоторого уровня экономической концентрации на определенном рынке свыше фиксированных пороговых значений (прежде всего путем недопущения слияний и поглощений его участников и приобретения крупных пакетов акций); запрещается при определенных условиях антиобщественная практика наиболее крупных хозяйствующих субъектов, ущемляющая интересы конкурентов и/или потребителей; возможно принудительное разукрупнение таких предприятий государством, нацеленное опять-таки на снижение их доли на рынке.

Однако сегодня накопилось уже достаточное количество теоретических и эмпирических исследований, результаты которых не соответствуют вышеописанной экономической логике.

Прежде всего следует отметить, что структурный подход весьма активно концептуально критиковался и критикуется многими экономическими школами<sup>1</sup>. По большому счету вся эта критика основана на том утверждении, что крупные компании обладают рядом конкурентных преимуществ по сравнению с остальными участниками рынка и на этом основании могут быть более эффективны, что предопределяет их большую долю на рынке (конкурентные преимущества таких компаний были указаны выше). В связи с этим проведение государственной политики, направленной на снижение этой доли, является не только заведомо неэффективным, но и неприемлемым с точки зрения обеспечения экономического развития.

Практика также показывает, что спонтанное, ничем эффективно не обусловленное повышение цен как признак картельной деятельности происходит с равной вероятностью как на высококонцентрированных, так и на низкоконцентрированных рынках.

---

<sup>1</sup> См., например: Hayek F. A. *The Constitution of Liberty*. N.Y.: Harper&Row, 1967. 596 p.

---

Одним из примеров спонтанного повышения цен на высококонцентрированных рынках служит ситуация, возникшая в последние годы на рынке такси. Тарифы пассажирских перевозок начали свой подъем примерно лет пять назад, однако за 2021 и 2022 гг. величина ежегодного повышения цен в среднем по России достигла 15–20 %, что было существенно выше соответствующих темпов годовой потребительской инфляции. При этом на рынке наблюдался весьма высокий уровень экономической концентрации — самый крупный участник рынка *Yandex* занимал долю около 70 %. Следует отметить, что до 2018 г., когда доля *Yandex* была существенно ниже и рынок характеризовался умеренной концентрацией и более высоким уровнем конкуренции, тарифы такси даже падали, т. е. изменение ценового тренда на рынке совпало с моментом резкого увеличения доли наиболее крупного участника рынка. Ситуация усугублялась недовольством сотрудничающих с компанией таксистов по оплате *Yandex* их услуг, что вылилось в проведение ими публичных митингов. Реакцией на сложившуюся обстановку послужило принятие специального федерального закона, регулирующего деятельность такси, который, однако, не решил основные проблемы функционирования рынка. В частности, закон определил только некоторые аспекты качества обслуживания пассажиров, но не затронул ценовое поведение поставщиков услуг и состояние высокой степени экономической концентрации на нем.

---

В 2023 г. в России было зафиксировано резкое подорожание куриных яиц, его величина составила около 60 %, в то время как цены на продукты питания выросли на 8 %. По итогам года куриные яйца стали лидером роста цен среди продовольственных товаров. Одновременно в ряде российских регионов возник дефицит данного товара в торговых сетях, появились очереди покупателей, вводились ограничения на отпуск яиц в одни руки.

Только в декабре различные производители увеличили оптовую цену на свою продукцию по сравнению с октябрём в диапазоне от 45 до 100 %.

Антимонопольный орган по результатам расследования установил в ряде случаев наличие картельного сговора производителей.

Рынок яиц является ярко выраженным рынком низкой концентрации. Государство в целях нормализации сложившейся ситуации провело переговоры с основными торговыми сетями по добровольному ограничению ими торговой надбавки, антимонопольные органы возбудили несколько дел в регионах по признакам наличия картельного сговора, были снижены таможенные ставки на импорт данного товара, в органах власти обсуждался вопрос стимулирования расширения производства.

---

Для проведения успешной конкурентной политики необходима система диагностирования состояния конкуренции на рынках, основанная на анализе показателей поведения его участников, и комплекс типовых мер по ее развитию в случае возникновения необходимости (соответствующий случай возникает, когда по результатам диагностики состояние конкуренции на конкретном рынке будет признано неудовлетворительным). В качестве таких показателей, альтернативных используемым в настоящее время показателям экономической концентрации, могут служить:

1. Динамика дисперсии (среднеквадратичного отклонения) цены товара на рынке — рост величины данного показателя означает, что на рынке в результате усиления конкуренции продавцов за покупателей увеличивается многообразие предложений и, соответственно, повышается степень свободы выбора покупателя.

2. Динамика степени коррелированности ценового поведения продавцов — чем выше величина данного показателя, тем в большей степени продавцы на рынке ведут себя однообразно, снижая тем самым остроту соперничества друг с другом за покупателя.

3. Динамика изменения долей участников рынка в общем объеме продаж — повышение величины данного показателя свидетельствует об интенсивности «переманивания» покупа-

телей продавцами при помощи предложений товаров с разнообразным сочетанием потребительских характеристик и, соответственно, обострению конкуренции.

Формула для расчета значения коэффициента изменения долей участников рынка в общем объеме продаж:

$$csh = \sum_{i=1}^n |\Delta d_i|,$$

где  $csh$  — значение коэффициента изменения долей участников рынка в общем объеме продаж;

$\Delta d_i$  — изменение рыночной доли продаж на рынке  $i$ -го продавца, в формуле величины изменения этих долей учитываются по модулю, возможен вариант, когда вместо модулей этих величин в формуле используется их квадрат;

$n$  — количество продавцов на рынке.

4. Динамика цены товара — резкое увеличение цены за короткий период, не обусловленное какими-либо объективными причинами, может служить доказательством умышленных (в том числе согласованных) действий участников рынка по поднятию цен, т. е. ослабления конкуренции.

При снижении остроты конкуренции между участниками рынка, определенном при помощи вышеуказанных показателей, сопровождаемом резким ростом цены (особенно при неоднократном повторении такой ситуации), необходимо стимулировать рост предложения товара на рынке, в том числе способствуя развитию инвестиционной деятельности. В качестве типовых мер при этом выступают снижение (вплоть до нуля) импортных пошлин, уменьшение налогов и ставок по кредитам, а также сокращение сроков прохождения и упрощение выполнения различных административных процедур, сопровождающих ведение коммерческой деятельности (получение разрешений, согласований и пр.).

Таким образом, можно констатировать, что в целом на рынке сотрудничество и конкуренция в существенной степени органично переплетены и неотделимы друг от друга. Так:

1. Продавцы и покупатели сотрудничают друг с другом, определяя при своем взаимодействии требования к товарам, в наилучшей степени удовлетворяющим потребности обще-

ства. Однако при этом между ними существует перманентный конфликт по поводу конечной цели осуществления деятельности на рынке: для продавцов такой целью является максимизация дохода, для покупателей — максимизации своего благосостояния.

2. Продавцы сотрудничают друг с другом при развитии рынков, в особенности при разработке новых товаров, однако при этом активно конкурируют друг с другом за покупателей, конфликтуя таким образом.

3. Покупатели сотрудничают друг с другом в деле защиты своих интересов перед продавцами (с поддержкой государства, которое помогает организовать такое сотрудничество), однако могут вступать в конфликт, конкурируя за ограниченные ресурсы.

### **Вопросы для самопроверки**

1. Перечислите основные конкурентные преимущества крупных компаний и малых фирм на рынке.

2. Назовите показатели экономической концентрации и опишите способы их расчета.

3. Охарактеризуйте типы рынков с точки зрения конкуренции.

### **Рекомендуемая литература**

1. Левина, Е. А. Микроэкономика : учеб. и практ. для вузов / Е. А. Левина, Е. В. Покатович. — 2-е изд., перераб. и доп. — М. : Юрайт, 2024. — 779 с.

2. Князева И. В. Антимонопольная политика государства : учеб. пособие / И. В. Князева. — 2-е изд., перераб. и доп. — Новосибирск : Изд-во СибАГС, 2017. — 220 с.

3. Колосов, А. В. Институциональная экономика : учеб. и практ. для вузов / А. В. Колосов. — М. : Юрайт, 2024. — 384 с.

4. Шишкин, М. В. Антимонопольное регулирование : учеб. и практ. для вузов / М. В. Шишкин, А. В. Смирнов. — 2-е изд., перераб. и доп. — М. : Юрайт, 2024.

### 3.3. Основные типы рыночных структур

*Геннадий Геннадьевич Ляскин*

Поведение фирмы, выражающееся в последовательности ключевых решений, осуществляется во внутренней и внешней среде. Если внутренняя организационная среда всецело находится под управлением лиц, принимающих решение, то внешние условия выступают для фирмы объективными факторами, контроль над которыми весьма ограничен.

Все многообразие условий внешней среды чисто рыночных отношений фокусируется в понятии рыночной структуры. Следует прояснить содержание этого ключевого термина. Рынок — это очень сложная, непостоянная и слабопредсказуемая система, в которой согласуются противоречивые интересы участников — продавцов и покупателей. Как и для любой другой общественной системы, реализация ее функций во многом определяется структурой — составом элементов, а также связями между ними.

*Рыночная структура* — это комплекс характеристик рынка, задающих тип конкуренции между участниками, а также итоговую результативность.

В комплекс рыночных характеристик входят:

- количество продавцов и покупателей;
- распределение рыночных долей между продавцами и покупателями;
- однородность продукта;
- полнота и распределение информации;
- входные и выходные барьеры;
- степень рыночной власти.

Экономическая наука рассматривает структуру рынка как главный фактор, объясняющий функционирование фирм и поведение людей, совершающих сделки в его рамках. Причинно-следственная связь может быть представлена в логической последовательности «структура рынка — поведение продавцов и покупателей — результативность рынка» (рис. 3.3.1).



- |  |  |   |
|--|--|---|
| <ul style="list-style-type: none"> <li>• Концентрация рынка</li> <li>• Рыночная власть</li> <li>• Доминирование продавцов или покупателей</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Тип конкуренции</li> <li>• Ценообразование</li> <li>• Рыночная стратегия</li> <li>• Выпуск</li> <li>• Вертикальная и горизонтальная интеграция</li> <li>• Входные и выходные барьеры</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Прибыль и доходность</li> <li>• Темпы технологического прогресса и инноваций</li> <li>• Уровень капитальных инвестиций</li> <li>• Рыночная эффективность</li> <li>• Социальная справедливость</li> </ul> |
|--|--|---|

Рис. 3.3.1. Концепция «структура — поведение — результативность»<sup>1</sup>

Результативность рынка — это широкое понятие, охватывающее целый спектр выходных параметров — от показателей прибыли и рентабельности до обеспечения социальной справедливости. В принципе, результативность — это мера того, что социум ожидает от рынка как общественной подсистемы. Представленная на рисунке концепция предполагает, что результативность рынка напрямую зависит от поведения продавцов и покупателей. А поведение субъектов рынка в свою очередь определяется рыночной структурой.

В реальной экономике возможно бесконечное множество рыночных структур, порождаемое бесконечным множеством значений рыночных характеристик. Для того чтобы их упорядочить, ученые прибегают к методу классификации (рис. 3.3.2). По критерию наличия рыночной власти на рынке выделяют такие элементарные типы рыночных структур, как совершенная и несовершенная конкуренция.

<sup>1</sup> Сост. по: Шерер Ф. М. Структура отраслевых рынков: учеб. М.: Инфра-М, 1997. 698 с.

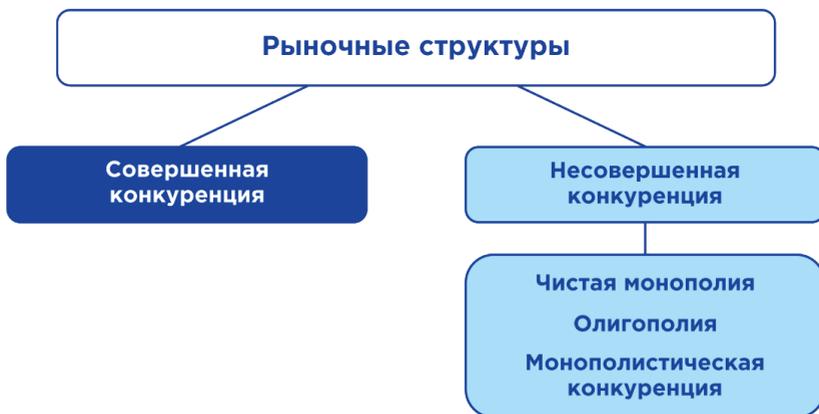


Рис. 3.3.2. Основные типы рыночных структур

Рыночная власть, или, как чаще говорят, *монопольная власть*, — это возможность субъекта рынка влиять на решения других субъектов, будь то продавцы, покупатели или даже регулятор. В микроэкономике проявление рыночной власти отражается как возможность влияния на равновесную рыночную цену. Степень рыночной власти фирмы может быть измерена при помощи индекса Лернера, который косвенно показывает уровень ее доходности. Он позволяет оценить, на сколько процентов цена товара превышает средние издержки:

$$I_l = \frac{P - ATC}{P},$$

где  $I_l$  — индекс Лернера;  
 $P$  — цена товара;  
 $ATC$  — средние издержки.

Увеличение значения коэффициента Лернера — признак накопления субъектом рыночной власти и возможности монополизации рынка.

Рыночная власть в значительной мере определяется тем, как рынок распределен между продавцами и покупателями. Значимый показатель, отражающий успех компании на рынке, — это ее рыночная доля, определяемая как процентное отношение продаж предприятия к общему объему продаж на

рынке. Чем выше рыночная доля, тем больше рыночная власть и влияние фирмы:

$$q_i = \frac{Q_i}{Q_M},$$

где  $q_i$  — рыночная доля  $i$ -й фирмы;  
 $Q_i$  — объем продаж  $i$ -й фирмы;  
 $Q_M$  — совокупный объем продаж.

Для распределения рыночных долей между фирмами применяются метрики концентрации рынка. Они показывает равномерность распределения рыночных долей между участниками рынка. Распределение может эффективно оцениваться статистическими инструментами, такими как дисперсия или среднеквадратическое отклонение. Однако при оценке рынка с небольшим числом продавцов экономисты чаще употребляют более экономные в расчете индексы концентрации.

Индекс концентрации  $CR_n$  — это доля  $n$  крупнейших фирм на рынке. Наиболее часто используются индексы от  $CR_2$  до  $CR_5$ :

$$CR_n = \sum_{i=1}^n q_i.$$

Индекс Герфиндаля–Хиршмана позволяет измерить степень концентрации по рынку в целом. Индекс рассчитывается как сумма квадратов рыночных долей *всех* фирм, работающих на рынке:

$$I_{HH} = \sum_{i=1}^n q_i^2,$$

где  $I_{HH}$  — индекс Герфиндаля–Хиршмана.

По значению индексов аналитики федеральной антимонопольной службы могут определить степень монополизации и дать приближенную оценку типа рыночной структуры.

В широком спектре разнообразных типов рыночных структур основополагающим является рынок *совершен-*

*ной конкуренции.* Под этим термином понимается *идеальная структура, в которой рыночная власть отсутствует как таковая.* Это значит, что ни одна из фирм не может повлиять на внешние факторы рынка, прежде всего на равновесную цену. То же справедливо и для покупателей. Цена реализации всецело задается рынком и принимается любым участником рынка как данность.

Парадоксально, но в условиях совершенной конкуренции соперничество между продавцами и покупателями невозможно в принципе. Хотя фирму, действующую в таких условиях такой структуры, называют совершенным конкурентом. Экономисты говорят, что каждый субъект находится в роли «ценополучателя». Это означает, что цена товара выступает константой внешней среды. Отсюда следует, что фирме для достижения цели максимизации прибыли остается использовать внутренние факторы, в первую очередь фактор объема выпуска.

Для того чтобы исключить появление рыночной власти у какого-либо участника, рынок должен соответствовать ряду специфических условий или признаков:

- бесконечное множество продавцов и покупателей;
- бесконечно малые рыночные доли каждого из участников;
- отсутствие входных и выходных барьеров;
- однородная продукция;
- полнота рыночной информации.

Совершенная конкуренция предполагает, что, во-первых, продавцов и покупателей должно быть бесконечно много, а их рыночные доли должны быть бесконечно малы. Поэтому для рынка совершенной конкуренции все индексы концентрации стремятся к нулю. Во-вторых, недопустимы входные и выходные барьеры. В-третьих, товары должны быть идентичны, исключая малейшие различия, что делает товары различных производителей абсолютными заменителями. Кроме того, все продавцы и покупатели должны обладать полной информацией о спросе и предложении.

Здесь следует оговориться, что в реальной экономике совершенная конкуренция не встречается. Известны при-

меры биржевых рынков сельскохозяйственных продуктов (к примеру, рынки зерна), до некоторой степени соответствующих ее условиям. Естественно, возникает вопрос: для чего тогда ученые придумали настолько нереальный конструкт? Дело в том, что совершенная конкуренция обеспечивает максимальную общественную результативность. Она позволяет под действием механизмов спроса и предложения достичь такого состояния равновесия, при котором нет возможности увеличить сумму выгоды покупателей и продавцов от обмена. Совершенная конкуренция используется как эталон, идеальное представление о рынке, который с точки зрения общественной выгоды наиболее привлекателен. Это полезная научная абстракция, которая необходима как отправная точка, начало координат, если угодно, для изучения реальных рынков, далеких от умозраительного идеала.

*Монополистическая конкуренция* — это тип рынка, относящегося к группе несовершенной конкуренции. Теория монополистической конкуренции разработана американским экономистом Эдвардом Чемберленом и впервые опубликована в 1933 г. в одноименной книге<sup>1</sup>. Согласно определению, монополистическая конкуренция — рыночная структура, состоящая из множества мелких фирм, выпускающих дифференцированную продукцию. Такой тип рынка обуславливает сочетание противоположностей — конкурентных и монопольных начал.

Монополистическая конкуренция как рыночная структура обладает рядом признаков:

- множество продавцов и покупателей;
- отсутствие непреодолимых входных и выходных барьеров;
- дифференцированная продукция;
- наличие у продавцов рыночной власти, но очень слабой;
- незначительная возможность влияния на цену;
- неценовая конкуренция.

---

<sup>1</sup> Чемберлин Э. Теория монополистической конкуренции (Реориентация теории стоимости) / пер. с англ. Э. Г. Лейкина, Л. Я. Розовского. М.: Экономика, 1996. 349 с.

Под неценовой конкуренцией мы понимаем любые средства борьбы за потребителя, за исключением цены. В неценовую группу, кроме таких конвенциональных инструментов рыночного соперничества, как стимулирующее информирование потребителей, входят и некоторые этически сомнительные методы. В числе последних — ухудшение скрытых качеств товара, несоблюдение норм и стандартов, продажа контрафактных партий и т. д.

Из названных выше признаков дифференциация товара — определяющая характеристика монополистической конкуренции. Другими словами, на рынке монополистической конкуренции торгуются близкие заменители — товары, удовлетворяющие одни и те же потребности, но некоторым образом отличающиеся друг от друга. К таким рынкам традиционно относят рынки недорогих товаров массового потребления — продуктов питания и одежды, бытовой химии, мелких услуг и многие другие.

Следует упомянуть, что разница между товарами может быть как объективной, так и субъективной, — на уровне личных представлений и впечатлений человека. В связи с этим различают реальные и ментальные критерии дифференциации товара. К реальным критериям относятся следующие свойства товара:

- физические характеристики;
- потребительские свойства;
- качество;
- упаковка;
- место продажи;
- гарантии;
- послепродажный сервис и др.

Ментальные критерии отражают образ товара в сознании потребителя. Он формируется в результате реализации долгосрочной маркетинговой стратегии компаний, в большинстве случаев лидирующих брендов на рынке. К ментальным критериям относят:

- бренд;
- оформление;
- продвижение;

- рекламу;
- лояльность клиентов и др.

Разница между товарами различных фирм может быть выявлена одновременно по ряду указанных критериев, но в любом случае товары остаются близкими заменителями в рамках одного сегмента рынка.

Рынок монополистической конкуренции дает весьма неплохой результат с точки зрения общественно-экономической эффективности. Полученная в результате общественная выгода хотя и не достигает уровня совершенной конкуренции, но ее величина выше чистой монополии. Покупатели получают дополнительные преимущества, поскольку разнообразие товаров одной группы открывает возможность выбора и увеличивает совокупную полезность потребительской корзины. Однако в связи с этим общество несет дополнительные издержки в виде завышенных цен и избыточных мощностей.

В реальной экономике часто встречается ситуация, когда предложение делят несколько продавцов, активно конкурируя друг с другом. Экономисты называют такой тип рынка *олигополией*. Этот термин образован от сочетания греческих корней «олигос» — несколько, «полиен» — продавцы. В полном соответствии с этимологическим значением олигополия определяется как тип рыночной структуры, в которой предложение представлено несколькими продавцами.

При оценке олигополии возникает естественный вопрос: сколько продавцов — это сколько? К сожалению, у экономистов нет однозначного ответа на этот вопрос. Рынок одного продавца называют монополией, рынок, разделенный между двумя, — дуополией, от трех и выше — можно считать олигополией. Весьма расплывчата верхняя граница признака малочисленности. Для начала можно условно ориентироваться на ограничение в десять фирм.

Признаки олигополии:

- несколько продавцов ( $n < 10$ );
- взаимозависимость продавцов;
- острая конкуренция;
- входные и выходные барьеры значительны;
- рыночная власть достаточно высока.

Из малочисленности продавцов вытекают остальные признаки структуры. Поскольку рынок поделен между несколькими субъектами, они находятся в тесной взаимозависимости и располагают важной информацией друг о друге. Естественно, фирмы вынуждены вступать в острую конкурентную борьбу. Войти на рынок олигополии достаточно сложно, и участники покидают его только в случае стратегического провала рыночной политики. При этом каждый из конкурентов обладает значительной рыночной властью.

Олигополии формируются, как правило, в отраслях с крупномасштабным производством и вытекающей из него высокой концентрацией рынка. Примеры — услуги сотовой связи, авиастроение, производство металла и др. Конкуренты на олигопольном рынке могут проводить самостоятельную политику или договориться о разделе рынка. Соответственно, выделяют некооперированную и кооперированную олигополии. Также следует разделять однородную и дифференцированную олигополии в зависимости от товарного разнообразия, предлагаемого конкурирующими продавцами.

Взаимозависимость конкурентов на олигопольном рынке проявляется в том, что они вынуждены практиковать стратегическое поведение. Под этим термином понимается планирование деятельности фирмы с учетом ответной реакции конкурентов. Отношения между олигополистами относятся к разряду стратегических взаимодействий, они могут принимать самый разный характер — от бескомпромиссной конкуренции до ее прекращения путем неявного сговора или создания картеля.

Как правило, в конкуренции возможны различные стратегии. Как руководство компании их выбирает при принятии решений? Для ответа на этот вопрос следует обратиться к группе понятий из математической теории игр.

Доминирующая стратегия — это оптимальная стратегия, которая приносит наибольший выигрыш при любых действиях конкурентов. Однако она существует далеко не всегда и редко когда очевидна и однозначна. Полезно также знать предельные критерии, используемые для оценки стратегий, — максиминные и максимаксные критерии, предназначенные

для самого пессимистичного и самого оптимистичного сценариев соответственно.

Максиминный критерий — отбор стратегии достижения максимального выигрыша в наихудших условиях. Он используется по принципу наибольшей осторожности.

Максимаксный критерий — это стратегия, обеспечивающая максимально возможный выигрыш в принципе. Какую стратегию выберет руководство фирмы, зависит от развития событий на рынке. В ожидании неблагоприятной конъюнктуры выбирается стратегия защитного типа по максиминному критерию. Чрезмерно азартных и агрессивных топ-менеджеров привлекают максимаксные стратегии.

Конкурентные игры как итерационные взаимодействия могут продолжаться достаточно долго. Однако система противоречия интересов в рамках олигополии может прийти в стационарное положение, которое называется равновесием по Нэшу.

Равновесие по Нэшу — это стабильное состояние соперничества, при котором ни один из конкурентов не может в одностороннем порядке увеличить выигрыш без поддержки других.

Фирмы, входящие в олигополистическую схему, не всегда находятся в конфликте рыночной конкуренции, часто выгоднее договориться друг с другом. В этом случае рыночная структура классифицируется как кооперированная олигополия или картель. Строго говоря, под термином «картель» понимается договор об ограничении конкуренции (чаще всего об общей ценовой политике) или разделе рынка. Наиболее известный международный картель ОПЕК регулирует мировую цену нефти, договариваясь о квотах на объемы предложения стран-участниц. На уровне отдельных государств картелизация рынка строго запрещена антимонопольным законодательством. Результативность рынка схожа с чистой монополией, поскольку продавцы на рынке выступают как одна фирма. Однако остается проблема раздела общей прибыли, договориться о котором весьма непросто из-за противоречий коммерческих интересов. Участникам картельного сговора очень выгодно его нарушить, просто понизив цену относительно договорного уровня. Поэтому кооперированная олигополия

рассматривается как весьма неэффективная и неустойчивая структура.

Результат олигополии неоднозначен, зависит от конкурентной политики и стратегий фирм, которые в нее входят. Можно выделить два крайних варианта. Если конкуренты вовлечены в ценовую войну, то цена на товар будет приближаться к средним издержкам и результат рынка можно сопоставить с совершенной конкуренцией. Если же несколько продавцов договорятся о разделе рынка или общей цене, с точки зрения общественно-экономической эффективности такая структура приближается к чистой монополии.

Термин «монополия» образован от двух греческих корней — «монос» и «полиен», что значит «один продавец». Монополия — это такой тип рыночной структуры, в котором один продавец поставяет товар, не имеющий близких заменителей. Признаки монополии:

- единственный продавец и множество покупателей;
- уникальный товар;
- монополист обладает всей полнотой информации;
- входные и выходные барьеры непреодолимы;
- степень рыночной власти максимальна.

Абсолютных монополий в реальной экономике не существует, так же как и рынков совершенной конкуренции. Даже если компания занимает 100 % рынка, всегда существует либо потенциальная конкуренция, либо конкуренция со стороны возможных аналогов продукции. Вопрос сохранения монопольного положения — часто вопрос целесообразности конкуренции. Из реальной практики известны близкие к монополии ситуации доминирования над рынком крупнейшей фирмы с конкурентным окружением.

Для рынка чистой монополии все индексы концентрации принимают значение 1, а индекс Герфиндаля–Хиршмана — 10 000:

$$CR_i = 1, i = 1, 2 \dots n;$$

$$I_{HH} = 10\,000.$$

Примерами монополии могут служить рынки с господствующими предприятиями: международный рынок алма-

зов, контролируемый компанией «ДеБирс», рынки некоторых видов продукции военного назначения, рынки государственных услуг.

Чаще всего в реальности наблюдается концентрация рынка со стороны субъекта предложения, но это возможно и со стороны спроса. Для рынка с единственным покупателем используется термин «монопсония», что значит «один покупатель». Как правило, ситуации монопсонии отмечаются на рынке труда или в сфере государственных закупок.

Далее следует коснуться немаловажного вопроса: почему монополии вообще существуют в рыночной экономике, по природе пронизанной отношениями конкуренции? Ответ на этот вопрос дал известный современный экономист, признанный международный эксперт в области конкуренции Майкл Портер. Он утверждает, что основной фактор монополизации — это труднопреодолимые входные барьеры на пути естественного рыночного соперничества<sup>1</sup>. В их числе эксперт называет экономию на масштабе, дифференциацию продукта, потребность в капитале, высокие постоянные издержки, закрытый доступ к оптовым и розничным каналам распределения, а также политику правительства в области предоставления патентов и лицензий на определенные виды деятельности.

Если бы рыночные барьеры пали, на монопольный рынок моментально зашли бы конкуренты, привлеченные коммерческими возможностями. Поскольку барьеры непреодолимы, монополист безраздельно получает всю сверхприбыль с рынка.

Монополии неэффективны, это достаточно известный факт. Основные претензии общества к монополизму сводятся к потерям в общественном благосостоянии из-за того, что монополисты завышают цены на товар, сокращая при этом его объем предложения. Ущерб от монополизации проявляется в ряде других аспектов:

- чистые потери благосостояния;
- общественно-экономическая неэффективность;

---

<sup>1</sup> Портер М. Е. Международная конкуренция. Конкурентные преимущества стран. М.: Альпина Пабли., 2016. 947 с.

- рыночная неэффективность;
- X-неэффективность;
- рентоориентированное поведение;
- фирменная стратегия ограничения конкуренции.

Прекращение конкуренции нарушает рыночный механизм, который лишается способности перераспределять ресурсы в наиболее эффективные сферы приложения. Отсутствие конкурентного давления обуславливает застойные тенденции в организационных процессах фирмы-монополиста. Потери внутрикорпоративной эффективности американский экономист Харви Лебейнстайн назвал «X-неэффективность». Монополистам свойственно рентоориентированное поведение, направленное на извлечение сверхприбылей из господствующей позиции на рынке. Крупные фирмы стремятся всеми силами защитить свое рыночное положение, воздвигая и укрепляя входные барьеры на пути потенциальных конкурентов.

Для решения проблемы монополизма подключается государство, которое формирует и реализует целый комплекс специальных мер — антимонопольную политику. Под ней понимается система целей и мероприятий по их реализации, направленных на ограничение монополизации рынка. Несколько упрощая, можно отметить, что антимонопольная политика Российской Федерации включает два основных элемента: институциональный и правовой. Формированием и реализацией антимонопольной политики занимается специальное государственное ведомство — Федеральная антимонопольная служба. В своей работе она опирается на корпус нормативных актов, составляющих антимонопольное законодательство. Крайней мерой антимонопольной политики считается демонополизация — принудительное разделение монопольной структуры на независимые субъекты. В том случае когда это нецелесообразно, вводится контроль над деятельностью монополистов. Предотвращение монополизации осуществляется посредством контроля в разрешительном режиме над слияниями и поглощениями фирм. В сферу ответственности антимонопольных органов входит также пресечение недобросовестной конкуренции. Некоторые госу-

дарственные и естественные монополии не подлежат демонаполизации, поскольку это нецелесообразно по ряду стратегических причин. Поэтому такие отрасли, как железнодорожные перевозки или ядерная энергетика, функционируют в условиях режима постоянного надзора и регулирования.

Вместе с тем нельзя утверждать, что монополии являются безоговорочным провалом рынка и не приносят никакой пользы. С точки зрения австрийского экономиста Йозефа Шумпетера, монополии обуславливают концентрацию капитала, который может быть использован для финансирования научно-технических инноваций. Крупные корпорации, доминирующие на рынке, обеспечивают определенный элемент планирования и стабильности в неопределенности будущего развития хаотичной экономической системы. В конце концов монополизация внутреннего рынка и концентрация производства — важный фактор конкурентоспособности на глобальном уровне.

*Естественная монополия* — это специфическая форма монополии, обусловленная не рыночными, а производственными факторами. Естественная монополия — ситуация, в которой по причине технологических особенностей товар дешевле производить в рамках одной фирмы. Признаки естественной монополии:

- уникальность положения;
- закрытые, фактически непреодолимые барьеры входа;
- долгосрочная экономия от масштаба;
- отсутствие полноценных товаров-заменителей.

Главная причина естественной монополии — положительная экономия от масштаба. Это означает, что чем больше выпуск, тем ниже средние издержки выпускаемой продукции. Вследствие этого наиболее дешевый товар покупатели смогут получить, если на рынке будет только один поставщик, а вступать в конкуренцию в такой ситуации заведомо невыгодно.

Яркими примерами естественной монополии служат коммунальные предприятия, занимающиеся энергетическим обеспечением и водоснабжением. Очевидно, что бессмысленно закладывать в конструкцию жилой недвижимости две пары труб горячей и холодной воды только для того, чтобы

создать конкуренцию и предоставить жильцам выбор поставщика. Это просто трата редких ресурсов.

Таким образом, рынок, на котором одному продавцу противостоит множество покупателей, — чистая монополия — обуславливает наличие максимальной рыночной власти. Но даже в отсутствие конкуренции монополист ограничен функцией спроса. Результат монополизированного рынка неэффективен с общественной точки зрения, размер общественной выгоды значительно ниже по сравнению с конкурентными условиями, поэтому государство прибегает к режиму антимонопольного регулирования, особенно в условиях естественной монополии.

### **Вопросы для самопроверки:**

1. Чем определяется структура рынка? Почему важно знать структуру рынка? Какие критерии следует использовать для ее оценки?
2. На рынках каких товаров преобладает монополистическая конкуренция?
3. Почему конкуренты склонны к картельным соглашениям в условиях олигополии?
4. Объясните, какой социально-экономический ущерб наносит монополия.

### **Рекомендуемая литература**

1. Кабраль, Л. М. Организация отраслевых рынков. Вводный курс / Л. М. Кабраль. — Минск : Новое знание, 2003. — 355 с.
2. Хейне, П. Экономический образ мышления / П. Хейне, П. Дж. Боуттке, Д. Л. Причитко ; пер. с англ. 10-го изд. — М. : Вильямс, 2007 — 528 с. — Гл. 9.
3. Шай Оз Организация отраслевых рынков: теория и ее применение / Шай Оз. — М. : ИД ВШЭ, 2014. — 502 с.

### 3.4. Рынок и фирма как альтернативы экономической координации

*Сергей Павлович Петров*

Начиная с Рональда Коуза фирма и рынок в рамках институциональной теории фирмы рассматриваются как альтернативные формы управленческой структуры, задаваемой через внешние, формируемые на рынке и внутренние, формируемые внутри фирмы контракты, которые в первую очередь различаются величиной трансакционных издержек. При этом на рынке координация производства есть результат операций обмена, внутри же фирмы рыночные сделки устранены, а производство направляет предприниматель-координатор<sup>1</sup>. При определенных условиях издержки обмена на рынке, которые включают в себя издержки проведения переговоров и заключения контрактов (*ex ante* издержки), а также обеспечения выполнения контрактов (*ex post* издержки), могут перевешивать издержки обмена внутри фирмы<sup>2</sup>. *Рынок и фирму в таком контексте можно интерпретировать как два крайних вида организации управленческой структуры (экономической координации) в случае рынка при помощи ценового механизма, фирмы-предпринимателя.* При этом вытеснение ценового механизма становится важной отличительной чертой фирмы.

Рынок связан с высокими трансакционными издержками из-за необходимости заключения большого числа контрактов<sup>3</sup>. Хотя фирма также представляет собой совокупность контрактов, внутри фирмы их становится гораздо меньше, что обуславливает снижение трансакционных издержек. При этом переход организации трансакций от ценового механизма к предпринимателю объясняет размер фирмы. Последний

---

<sup>1</sup> Coase R. The nature of the firm // *Economica*. 1937. No. 4(16). Pp. 386–405.

<sup>2</sup> Rindfleisch A., Heide J. B. Transaction costs analysis: Past, present, and future applications // *Journal of Marketing*. 1997. No. 61. Pp. 30–54.

<sup>3</sup> Тамбовцев В. Л. Стратегическая теория фирмы: состояние и возможное развитие // *Российский журнал менеджмента*. 2008. No. 8(1). С. 5–40.

будет увеличиваться, пока издержки на организацию одной дополнительной транзакции внутри фирмы не сравняются с издержками осуществления транзакций на рынке. Издержки организации будут возрастать вследствие увеличения пространства, охватываемого транзакциями, роста разнообразия транзакций и изменения цен ресурсов<sup>1</sup>. Отметим, что Гарольд Демсец и Армен Алчян выступили против трактовки ведущей роли предпринимателя, отмечая, что регулирование внутри фирмы происходит благодаря контрактам как средству добровольного обмена. Контрактные отношения являются сутью фирмы не только в вопросах взаимодействия с факторами производства, но и поставщиками, потребителями и т. д.<sup>2</sup>

Согласно Оливеру Уильямсону, *одним из важнейших факторов размера фирм, а следовательно, и выбора между фирмой и рынком, является специфичность ресурсов*. При незначительной степени специфичности ресурсов издержки организации транзакций внутри фирмы с ростом ее размера будут расти быстрее издержек осуществления транзакций на рынке. К тому же увеличение фирмы приводит к увеличению неопределенности в среде управления, например, за счет феномена «потери контроля», возникающего как следствие эффекта искажения информации при многократной передаче, введенного Фредериком Бартлеттом, что также увеличивает издержки контроля внутри фирмы. При этом Уильямсон акцентирует внимание и на поведенческих аспектах, в частности ограниченной рациональности управленцев и оппортунизме<sup>3</sup>.

---

Основная часть черных металлов в России производится крупными комбинатами. Так, в 2020 г. восемь крупнейших металлургических комбинатов страны выплавили 94 % чугуна, 77 % стали

---

<sup>1</sup> Coase R. Op. cit.

<sup>2</sup> Alchian A. A., Demsetz H. Production, information costs, and economic organization // The American Economic Review. 1972. No. 62(5). Pp. 777–795.

<sup>3</sup> Уильямсон О. И. Экономические институты капитализма: фирмы, рынки, «отношенческая» контракция. СПб.: Лениздат; CEV Press, 1996. 702 с.

и 80 % проката. Связано это, в частности, с тем, что металлургическое производство требует крупных вложений в специализированные активы, а также применения сырья и топлива, которые либо невозможно, либо экономически нецелесообразно использовать в других отраслях. Все это приводит к небольшому числу производителей и их высокой рыночной власти, а следовательно, к высоким транзакционным издержкам ведения переговоров покупателями с производителями в случае рыночного взаимодействия из-за специфичности ресурсов и доминированию вертикально интегрированных холдинговых структур в черной металлургии России<sup>1</sup>.

---

Уильямсон, оперируя понятиями «рынок» и «иерархия» (как отражение структуры фирмы), представляющими крайние случаи организации управленческой структуры, ввел промежуточные формы организации, обозначив их *гибридной контракцией*. Она как средство поддержания непрерывности континуума форм экономической координации при сохранении стимулов является способом снижения бремени иерархии, выраженного в издержках контроля<sup>2</sup>. Такой подход отражает внутреннюю взаимосвязь фирмы и рынка, которая выражается в фундаментальной трансформации. Последняя опять-таки зависит от специфичности активов, так как, например, при отсутствии специализированных инвестиций выигравшая первоначальный контракт фирма не получает преимуществ при дальнейших транзакциях. Однако инвестиции в транзакционно-специфические активы приводят к трансформации конкурентного механизма проведения транзакций в двусторонние договоры, следовательно, рыноч-

---

<sup>1</sup> Петров С. П. Черная металлургия Азиатской России во втором и третьем десятилетиях XXI века. Новосибирск: Изд-во ИЭОПП СО РАН, 2023. 240 с.

<sup>2</sup> Williamson O. E. Outsourcing: Transaction cost economics and supply chain management // Journal of Supply Chain Management. 2008. No. 44(2). Pp. 5–16.

ное взаимодействие замещается контрактным между двумя сторонами вплоть до интеграции<sup>1</sup>.

Гибридной контрактации присущи черты как внутренних контрактов, образующих фирму, так и внешних контрактов, заключаемых на рынке. Она подразумевает выполнение фирмой своих функций на основе имеющихся внутренних контрактов при одновременном выстраивании тесного сотрудничества на основе внешних. История взаимоотношений и накопленный опыт взаимодействий внутри фирмы и между ними создают базис для осуществления межорганизационной деятельности<sup>2</sup>. *Важную роль играют такие неформальные институты, как репутация контрагентов и доверие.* При этом, как пишет Уильямсон, «доверие вытесняет власть в качестве ключевого элемента»<sup>3</sup>. Получение будущих совместных выгод от долгосрочного взаимодействия сдерживает участников от оппортунистического поведения. Доверие создает базис для обмена между участниками взаимодействий их внутренней информацией. Следовательно, уровень доверия, выражающийся в уверенности в партнере, убежденности в исполнении им обязательств, оказывает влияние на долгосрочные взаимосвязи и рассматривается как готовность отказа от оппортунизма со стороны участников взаимодействия. В результате формируются эффективные структуры управления, что значительно повышает способность фирм адаптироваться к неопределенности окружающей среды<sup>4</sup>.

Если на рынке сформированы институты, обеспечивающие выполнение контрактов, то у участников взаимодействия высокое доверие к рыночному механизму, однако доверие

---

<sup>1</sup> Уильямсон О. И. Указ. соч.

<sup>2</sup> Awad H. A. H., Nassar M. O. Supply chain integration: Definition and challenges // Proceedings of the International multicongress of engineers and computer scientists (IMECS 2010). 2010. No. 1. Pp. 1–5.

<sup>3</sup> Williamson O. E. Op. cit.

<sup>4</sup> Spekman R. E., Kamauff Jr. J. W., Myhr N. An empirical investigation into supply chain management. A perspective on partnerships // International Journal of Physical Distribution & Logistics Management. 1998. No. 28(8). Pp. 630–650; Chen H., Daugherty P. J., Landry, T. D. Supply chain process integration: A theoretical framework // Journal of Business Logistics. 2009. No. 30(2). Pp. 27–46.

межфирменное (контрагентам) в условиях большого числа поставщиков и покупателей может быть низким. Последнее приводит к высоким транзакционным издержкам, связанным с заключением контрактов. Это подталкивает фирмы искать надежных поставщиков, что приводит к увеличению уровня доверия и, как следствие, переходу к гибридной контрактации. Рост доверия позволяет снизить транзакционные издержки<sup>1</sup>, обеспечить низкий уровень риска потери поставщика или потребителя. В случае же неудачи в поиске надежных поставщиков или покупателей уровень межфирменного доверия сохраняется на низком уровне и увеличивается риск потери контрагента. *При стремлении фирм снизить транзакционные издержки произойдет переход к иным формам вертикального взаимодействия — вертикальному контролю или вертикальной интеграции.* В ряде отраслей, например, в которых доминирует единичное или спорадическое взаимодействие, даже при высоком уровне межфирменного доверия и при условии высокого доверия рынку сохранится рыночный механизм вертикального взаимодействия.

Важно, что участники гибридной контрактации могут сохранять свою юридическую, финансовую и производственную самостоятельность. Однако решения формируются в рамках договоренностей между контрагентами, которые берут на себя обязательства. *Выстраивание долгосрочных отношений по большей части основывается на отношенческих контрактах, которые являются и основой фирмы, в отличие от рынка, где доминирующими являются классические и неоклассические контракты*<sup>2</sup>. Главное отличие заключается в том, что внутри фирмы доминируют отношенческие контракты найма, а в межфирменном взаимодействии при различных формах гибридной контрактации могут доминировать контракты как найма, так и купли-продажи, что присуще рынку. При этом на практике формы экономической координации могут быть выражены в способе организации вертикального взаимодей-

---

<sup>1</sup> Шмаков А. В. Воздействие фактора доверия на процесс принятия экономических решений // Terra Economicus. 2014. № 12(3). С. 29–47.

<sup>2</sup> Тамбовцев В. Л. Указ. соч.

ствия участников цепей поставок. Так, вертикальная интеграция представляет собой вариацию иерархии, т. е. отражает фирму как организационную структуру, основанную на координации единым центром (например, предпринимателем). Противоположностью является случай рыночного взаимодействия, который представляет собой, как было описано выше, организационную структуру, основанную на обмене за счет ценового механизма. К формам гибридной контрактации относятся, например, вертикальный контроль и интеграция цепи поставок (рис. 3.4.1). К гибридным формам контрактации могут относиться и формы, связанные с противозаконной практикой, такие как картель<sup>1</sup>. При двусторонней монополии, когда продавец и покупатель действуют на разных, но взаимосвязанных рынках, значительные издержки переключения для обоих субъектов указывают на наличие специфических активов, требующих применения специализированных механизмов управления трансакциями, в частности гибридных форм<sup>2</sup>.

Формирование взаимодействия субъектов при гибридной контрактации в общем случае проходит *три степени углубления отношенческих контрактов*<sup>3</sup>:

1. *Кооперация*. Кооперация является начальной точкой процесса интеграции действий субъектов экономической координации. При кооперации фирмы обмениваются частью информации относительно поставок, полученной на основе сигналов от потребителей, и вовлекают некоторых поставщиков в долгосрочные контракты. Подчеркивается необходимость интеграции функциональных блоков, которые выступают взаимозависимыми частями, отвечающими за удовлетворение потребностей конечного потребителя. Не менее важны кооперативные связи, которые распространяются на внешних покупателей и поставщиков, работающих вместе

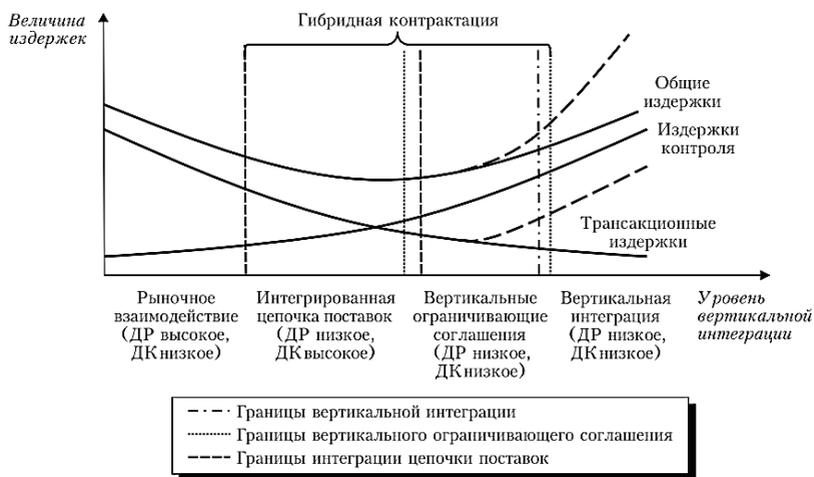
---

<sup>1</sup> Шаститко А. Е. Разрешить картели? // Вопросы экономики. 2015. № 6. С. 143–150.

<sup>2</sup> Шаститко А. Е., Павлова Н. С. Антитраст в условиях двусторонней монополии // Вопросы экономики. 2017. № 8. С. 75–91.

<sup>3</sup> Spekman R. E., Kamauff Jr. J. W., Myhr N. Op. cit.

для получения стратегического преимущества. Начинает формироваться конкурентная среда, в которой конкурируют не фирмы, а цепи поставок. Результатом этого этапа выступает пороговый уровень взаимодействия, необходимый, но недостаточный для получения максимальных совместных выгод.



*Примечание:* ДР — доверие рыночному механизму; ДК — доверие контрагентам.

**Рис. 3.4.1.** Формы вертикального взаимодействия: рыночное взаимодействие, гибридная контрактация, вертикальная интеграция

*Источник:* Петров С. П., Гильмундинов В. М. Интеграция цепочек поставок как форма вертикального взаимодействия в теории фирмы // Вопросы экономики. 2022. № 3. С. 147–160.

**2. Координация.** Усиление взаимосвязей приводит к формированию выстроенных традиционных связей между торговыми партнерами в материальных и информационных потоках. Начинается процесс координации определенной деятельности. Однако пока не сформированы все необходимые потоки, не достигнут уровень доверия, позволяющий участникам гибридной контрактации обмениваться внутренней информацией.

3. *Коллаборация*. Наивысшим уровнем взаимодействия выступает коллаборация, по сути и отражающая интегрированную экономическую деятельность при добровольности действий, следовании цели максимизации совместных выгод и сохранении самостоятельности ее субъектов. В качестве примера коллаборации можно назвать интеграцию цепи поставок<sup>1</sup>. В ее рамках все торговые партнеры по всей цепи поставок интегрированы в процессы своих поставщиков и потребителей<sup>2</sup>. При этом коллаборация требует высокого уровня доверия, обязательств и предоставления внутренней информации участникам гибридной контракции<sup>3</sup>. В отличие от координации, когда глубоко развиваются материальные потоки, при коллаборации упор делается на развитие информационных потоков. Она включает не только взаимодействие по поставкам, координацию этапов от поставщика к потребителю, обмен информацией, но и совместную разработку планов и стратегий развития. Планируется не только будущий объем выпуска, но и развитие продукта, технологий, долгосрочного взаимодействия с целью лучшего удовлетворения потребностей клиентов.

Замена безликой контракции при переходе от рыночного взаимодействия в сторону гибридной контракции на парное соответствие участников сделки приводит к инвестициям в транзакционно-специфические активы, что создает гарантии снижения вероятности постконтрактного оппортунизма, следовательно, увеличивает выгоды контрагентов. Дополнительная экономия возникает по мере того, как контракты адаптируются к неопределенности и регулярно возобновляются на основе заложенного механизма пролонгации<sup>4</sup>. В результате происходит фундаментальная трансформация рыночных многосторонних отношений в двусторонние контракты, основанные на доверии. Формирование транзакци-

---

<sup>1</sup> Петров С. П., Гильмундинов В. М. Указ. соч.

<sup>2</sup> Boon-itt S. Achieving product quality performance: The roles of supply chain integration and information technology // *International Journal of Innovation and Technology*. 2011. No. 2(5). Pp. 373–376.

<sup>3</sup> Spekman R. E., Kamauff Jr. J. W., Myhr N. Op. cit.

<sup>4</sup> Уильямсон О. И. Указ. соч.

онно-специфических активов создает базис долгосрочных взаимосвязей. В совокупности с развитием информационных технологий это приводит к снижению издержек коммуникации, поиска информации, пролонгации контрактов. В результате происходит снижение транзакционных издержек. Однако в некоторых случаях транзакционные издержки могут быть выше по сравнению с интегрированной фирмой (область разделения кривой транзакционных издержек на сплошную и пунктирную линии на рис. 3.4.1), что зависит от уровня специфичности активов и структуры отрасли. В случае вертикальной интеграции или вертикальных ограничивающих соглашений издержки могут возрасти в результате низкого доверия рынку из-за роста риска, связанного с непредвиденными обстоятельствами, в частности с потерей единственного поставщика или покупателя и, как следствие, остановкой работы всей цепи поставок.

---

Подобная ситуация сложилась в 2015 г. во взаимодействии ММК и «РУСАЛ». Первый выступал поставщиком пека расплавленного каменноугольного электродного марок «Б1» и «В», занимая доминирующее положение на рынке. «РУСАЛ» являлся доминирующим покупателем. Фирмы не смогли договориться о цене товара, что привело к приостановке производства пека на ММК, а «РУСАЛ» был вынужден для исключения остановки производства анодов, необходимых для выплавки алюминия, переключиться на иностранных поставщиков, что привело к росту издержек<sup>1</sup>.

---

Отметим, что, поскольку контракты купли-продажи подразумевают наличие возможности предконтрактного и постконтрактного оппортунизма, требуется формирование механизма контроля исполнения взятых обязательств, что приводит к увеличению издержек контроля. В результате при

---

<sup>1</sup> Шаститко А. Е., Павлова Н. С. Указ. соч.

гибридной контрактации возрастают издержки контроля по сравнению с рынком, но они ниже, чем при вертикальной интеграции, включающей все этапы цепи (см. рис. 3.4.1).

---

В деле № 1-00-49/00-05-18 от 2018 г. Федеральная антимонопольная служба России указывала на то, что ПАО «АвтоВАЗ» рассылала информационные письма руководителям дилерской сети с расчетами стоимости технического обслуживания и финальной цены, т. е. взаимодействие с дилерами приняло такую форму гибридной контрактации, как вертикальный контроль. Однако автопроизводитель по факту не осуществлял мониторинг и координацию обслуживания автомобилей дилерами, и последние оказывали услуги по техническому обслуживанию автомобилей по ценам, отличным от цен, которые рассылала компания, что может быть связано с высокими для АвтоВАЗа издержками контроля<sup>1</sup>.

---

*Идеальным вариантом экономической координации выступает точка одновременно минимального значения транзакционных издержек и издержек контроля. Однако такой вариант представляется маловероятным как минимум из-за отраслевых особенностей. Так, транзакционные издержки высоки на динамичных рынках с неопределенным спросом и непредсказуемым движением цен. Высоки они и на рынках с производством уникальных товаров. При этом существенны издержки оппортунистического поведения, что приводит к большей доле транзакционных издержек и их превышению над издержками контроля. В результате возникает сложность нащупывания идеального варианта и возрастает роль доверия как гаранта долгосрочных намерений максимизации совместных выгод. Поэтому можно говорить о том, что существует возможность попасть в некоторый диапазон значений сочетания издержек,*

---

<sup>1</sup> Решение по делу № 1-00-49/00-05-18 // ФАС России, 2018. URL: <https://fas.gov.ru/documents/05-76680-18> (дата обращения: 23.05.2024).

в котором достигается суммарная экономия выше, чем при других формах контрактации и управленческой структуры. Такая экономия может усиливаться снижением и иных издержек при гибридных формах контрактации, в том числе производственных, за счет эффекта масштаба, издержек переключения, сокращения дублирования операций внутри цепи поставок взаимодействующих субъектов рынка, исключения избыточных процессов и времени ожидания<sup>1</sup>.

---

В 1980-е гг. европейские и американские автопроизводители столкнулись с конкуренцией со стороны японских компаний. При этом *Toyota* получала конкурентные преимущества за счет более низких затрат, что было связано с разработкой системы поставок по принципу «точно-в-срок»<sup>2</sup>. С одной стороны, выстроенные отношения автопроизводителя с поставщиками и взаимозависимость позволяли снизить транзакционные издержки, с другой, *Toyota* не включала поставщиков в свой состав, снижая тем самым издержки контроля. В ней сохранялась мультидивизионная структура при одновременном исключении ряда этапов поставки, что не было присуще американским и европейским автопроизводителям.

---

Таким образом, совокупность соотношения транзакционных издержек и издержек контроля, уровня доверия и величины риска, связанного с конкурентными процессами и неопределенностью, объясняет выбор формы экономической координации при вертикальном взаимодействии. При этом в условиях динамичности рынков такая форма может изменяться в разные периоды времени. Если институциональная

---

<sup>1</sup> Chen H., Daugherty P. J., Landry, T. D. Op. cit.; Ozdemir A. I., Aslan E. Supply chain integration, competition capability and business performance: A study on Turkish SMEs // *Asian Journal of Business Management*. 2011. No. 3(4). Pp. 325–332.

<sup>2</sup> Сторчевой М. А. Теория фирмы, управление цепочками поставок и маркетинг взаимоотношений // *Вопросы экономики*. 2014. № 1. С. 40–60.

теория фирмы является статичной и в ней уделено слабое внимание формированию и изменению рынков, то рассмотрение причин появления и факторов размера фирм в динамике отражено в предпринимательской теории. Ведущая роль в последней принадлежит представителям неоавстрийской школы. Рассмотрение динамических процессов позволяет расширить объяснение причин выбора той или иной формы экономической координации в разные периоды времени, поскольку предпринимательский процесс подразумевает постоянный поиск новых возможностей. Предприниматель находит новые возможности, которые не заметили другие, для извлечения прибыли (например, через новые способы сочетания ресурсов) на основе своих знаний и интуиции в условиях неопределенности. Выявленная возможность трансформируется в идею, которая может быть реализована на рынке путем приобретения ресурсов и объединения их в объекты для потребителей, либо внутри фирмы путем найма работников для их объединения<sup>1</sup>. Выбор зависит от величины рыночных издержек, связанных с когнитивными способностями участников рынка понять смысл идеи, поскольку предприниматель обладает некоторыми преимуществами в познании, что, в частности, проявилось в его способности увидеть возможность<sup>2</sup>.

В целом выбор той или иной формы связан с достижением совместных целей внутри субъектов рынка. Если по каким-либо причинам доминируют частные цели фирмы, то выбираются формы организации вертикального взаимодействия, связанные с иерархией, что может быть отражено в рамках стратегической концепции фирмы. В каждом случае формируется своя стратегия, позволяющая достичь краткосрочных и долгосрочных целей в условиях конкурентной среды. В случае формирования гибридной контрактации она позволяет достигнуть совместных стратегических преимуществ, поднять уровень конкурентоспособности субъектов взаимодействия.

---

<sup>1</sup> Kirzner I. M. *Competition and entrepreneurship*. Chicago: The University of Chicago Press, 1973. 256 p.

<sup>2</sup> Zander I. Do you see what I mean? An entrepreneurship perspective on the nature and boundaries of the firm // *Journal of Management Studies*. 2007. No. 44. Pp. 1150–1153.

## Вопросы для самопроверки

1. Объясните основные различия между рынком, фирмой и гибридной контрактацией.
2. От чего зависит глубина взаимодействия в рамках различных вариантов гибридной контрактации?
3. Назовите основные факторы выбора формы экономической координации и объясните, как они задают диапазон выбора такой формы от рыночного взаимодействия до вертикальной интеграции.
4. Согласны ли вы с утверждением, что форма экономической координации изменяется во времени? Если да, то какие факторы влияют на динамичность процесса организации?

## Рекомендуемая литература

1. Коуз, Р. Фирма, рынок и право / Р. Коуз. — М. : Новое издательство, 2007. — 224 с.
2. Уильямсон, О. И. Экономические институты капитализма: фирмы, рынки, «отношенческая» контрактация / О. И. Уильямсон. — СПб. : Лениздат ; CEV Press, 1996. — 702 с.
3. Литвинцева, Г. П. Институциональная экономическая теория : учеб. / Г. П. Литвинцева. — Новосибирск : Изд-во НГТУ, 2003. — 336 с.
4. Пахомова, Н. В. Экономика отраслевых рынков и политика государства / Н. В. Пахомова, К. К. Рихтер. — М. : Экономика, 2009. — 815 с.
5. Тамбовцев, В. Л. Введение в экономическую теорию контрактов / В. Л. Тамбовцев. — М. : Инфра-М, 2004. — 144 с.
6. Тамбовцев В. Л. Стратегическая теория фирмы: состояние и возможное развитие / В. Л. Тамбовцев // Российский журнал менеджмента. — 2008. — № 8(1). — С. 5–40.

### 3.5. Провалы рыночной координации и роль государства

*Кирилл Сергеевич Саблин*

Современная экономическая сфера взаимоотношений между хозяйствующими субъектами, делающими выбор между направлениями использования ограниченных ресурсов, характеризуется наличием механизма координации их деятельности. Одним из таких механизмов выступает рынок как система организации взаимодействия множества продавцов и покупателей. Исследователи рассматривают рынок также как процесс торга, т. е. совокупность сделок купли-продажи, а также как физическое место, где совершаются отношения обмена. Люди обмениваются продукцией между собой, чтобы получить недостающие ресурсы. На рынке действуют товарно-денежный оборот, спрос и предложение. Ни один производитель не может полностью обеспечить себя необходимыми ресурсами, а рыночные отношения в экономике дают всем участникам такую возможность.

Рынок (рыночный механизм) *выполняет ряд функций*. Ключевыми из них являются следующие:

1) информационная, которая состоит в информировании покупателей и продавцов о ценности благ и ресурсов; участники товарно-денежных отношений получают сведения о новых продуктах, спросе, ценах, текущей экономической ситуации;

2) распределительная, которая позволяет рыночному механизму распределять ограниченные ресурсы как между отраслями, так и внутри отраслей экономики;

3) стимулирующая, которая раскрывает механизм создания стимулов для продавцов изменять объем производства вследствие изменения цен и для покупателей увеличивать объем дохода, экономить в потреблении; продавцы стремятся удовлетворить растущие потребности покупателей, повышают качество продукции;

4) координирующая, которая заключается в том, что рынок побуждает производителей создавать нужные обществу экономические блага с наименьшими затратами и получать достаточную прибыль.

В рыночной системе отсутствует личная зависимость одного хозяйствующего субъекта от другого. Это следует понимать не в смысле отсутствия личных контактов между продавцами и покупателями. *Деперсонафицированная власть при рыночной координации означает, что над каждым хозяйствующим субъектом господствует не личность в виде вождя племени, рабовладельца, феодала или председателя правящей партии, а обезличенная сила рыночных цен.* При этом соотношение спроса и предложения устанавливается в процессе конкуренции, которая означает такую форму состязательности, при которой число продавцов и покупателей настолько велико, что ни один из них не может оказать непосредственное воздействие на уровень цены. Поэтому именно цены становятся главным источником объективной информации. Их изменение служит основным сигналом, побуждающим к более эффективному перераспределению ресурсов, для которого используется механизм отказов от обмена<sup>1</sup>.

В рамках рыночной координации участники рынка удовлетворяют свой спрос и предложение в результате согласования цен и обмена товарами. Он осуществляется моментально, автоматически, без воздействия каких-либо сил трения. Возникает механизм саморегулирования, приводящий к постоянному балансированию спроса и предложения экономических благ. При этом обмен представляет собой добровольную, полностью осознанную сделку, в которой продавцы и покупатели извлекают выгоду и действуют без принуждения. Он предполагает возмездность, т. е. предусматривает возмещение затрат производителей со стороны потребителей, и их взаимную выгоду. Самой известной метафорой, характеризующей проявление рыночной координации, является «невидимая рука» рынка. «Невидимая рука» — это метафора, использован-

---

<sup>1</sup> Радаев В. В. Что такое рынок: экономико-социологический подход // Экономическая социология. 2007. Т. 11. № 36(321). С. 9–26.

ная Адамом Смитом для обозначения принципа, утверждающего, что благотворный общественный порядок возникает как непредвиденное следствие поступков отдельных индивидов<sup>1</sup>. Это случается, потому что каждый участник рынка действует в своих интересах, но оказывает влияние на формирование полезного результата для всего общества. Иными словами, «невидимая рука» — это деперсонифицированный ценовой механизм, координирующий процесс выбора множеством производителей и потребителей.

Несмотря на то что данный механизм координации экономической деятельности позволяет хозяйствующим субъектам максимизировать свою выгоду при достижении полезного результата для всего общества, в процессе его функционирования возникают ситуации, когда он не работает. «Как бы хорош он ни был в определенных сферах, он не может быть единственным и непререкаемым арбитром всей общественной жизни. Ценовая система при всех ее достоинствах есть лишь одна из возможных форм организации торга, даже в условиях частной собственности»<sup>2</sup>. *Имеется огромное множество ситуаций, в которых необходимо заменить рыночный механизм координации процессом принятия решений с участием государства. Подобные случаи называются провалами рыночной координации.*

*Провал рыночной координации* — это ситуация, когда рыночный механизм не в состоянии передавать имеющуюся информацию о цене на экономические блага и экономические ресурсы таким образом, чтобы хозяйствующие субъекты могли сделать экономический выбор оптимальным образом с целью удовлетворения своих потребностей. Иными словами, это такая ситуация, при которой рынок оказывается не в состоянии координировать процессы экономического выбора таким образом, чтобы обеспечить эффективное распределение ресурсов. На идеально функционирующем рынке

---

<sup>1</sup> Вон К. «Невидимая рука» // «Невидимая рука» рынка / под ред. Дж. Итуэлла, М. Милгейта, П. Ньюмана; Гос. ун-т — Высшая школа экономики. М.: Изд. дом. ГУ ВШЭ, 2008. С. 226–233.

<sup>2</sup> Эрроу К. Возможности и пределы рынка как механизма распределения ресурсов // THESIS. 1993. Вып. 2. С. 53–68.

спрос и предложение уравнивают друг друга. В случае провала рынка этот баланс нарушается. Когда случается провал рыночной координации, индивидуальные стимулы к удовлетворению частных интересов не приводят к достижению полезных результатов для общества в целом.

В основном выделяют следующие *провалы рыночной координации*, часть из них уже рассмотрена нами в предыдущих параграфах:

1) *несовершенство конкуренции* (ограничения конкуренции и наличие естественных монополий);

2) *несбалансированность рынков* (избыточная конкуренция, избыточные производственные мощности);

3) *отсутствие рынков отдельных благ* (асимметрия информации о благах, особенно доверительных, проблема неблагоприятного отбора, производство общественных благ и проблема внешних эффектов — экстерналий);

4) *нежелательные результаты функционирования рынка* (несоответствие результатов функционирования рынка ценностям, распространенному пониманию справедливости, например, для эгалитарного общества, а также этическим нормам).

В рыночной экономике механизм спроса и предложения ориентирует производство на сложившуюся систему потребностей. Такая система статична. Динамизм вносится предпринимателями, чей интерес шире, чем просто интерес максимизации выгоды (самореализация, успех, склонность к риску и т. п.). Рыночная система основана на господстве частного интереса. Такая система не позволяет удовлетворять целый ряд общественных потребностей и автоматически не формирует благоприятный общественный климат для предпринимательской деятельности. В целом провалы рыночной координации включают проблему производства общественных благ, проблему внешних эффектов, проблему поддержания конкуренции и проблему асимметричности информации.

В различных рыночных системах производимые экономические блага можно классифицировать по-разному. Одно из наиболее распространенных различий основано на двух критериях: исключаемости и соперничестве в их потребле-

нии. Это означает, что можно классифицировать блага в зависимости от того, можно ли запретить людям потреблять их (исключаемость) и могут ли люди потреблять их, не влияя на их доступность для других людей (соперничество). Основываясь на этих двух критериях, разделим все производимые товары и услуги на четыре различных типа экономических благ: частные блага, ресурсы общего доступа, клубные блага, общественные блага. Частные блага обладают свойствами исключаемости и соперничества в потреблении. Это означает, что любой, кто не может позволить себе частные блага, исключается из их потребления. Аналогичным образом потребление частных благ одним человеком препятствует потреблению тех же товаров другими людьми.

Ресурсы общего доступа можно определить как продукты или ресурсы, к которым применим принцип неисключаемости, но применим принцип соперничества. Это означает, что ими может пользоваться практически каждый. Однако если один человек потребляет общие ресурсы, их доступность для других людей снижается. Сочетание этих двух характеристик часто приводит к чрезмерному использованию и истощению ресурсов общего доступа. Потенциально чрезмерное использование общего ресурса, который является гибридом общественного и частного блага, также может побудить людей действовать с учетом своих краткосрочных интересов, что приводит к игнорированию вреда, который они могут нанести окружающей среде или общественно значимым интересам.

Клубные блага — это исключаемые, но не соперничающие в потреблении товары и услуги. Отдельным людям можно запретить их потребление, но оно не снижает их доступность для других людей (по крайней мере, до тех пор пока не будет достигнута точка их чрезмерного использования). Клубные блага иногда называют искусственно дефицитными благами. Зачастую их предоставляют естественные монополии. Клубные блага включают в себя кабельное телевидение, кинотеатры, платные дороги.

*Общественные блага* — это товары или услуги, которые неисключаемы, это означает, что после их предоставления каждый член общества может получить от них выгоду неза-

висимо от того, способствовал ли он их предоставлению. Они также неконкурентны в потреблении в том смысле, что использование товара или услуги одним человеком не снижает возможности другого человека использовать их. Общие блага могут варьироваться от инфраструктуры, такой как дороги и мосты, до общественных парков и государственных музеев. К общественным благам относят, например, следующие:

1. *Национальную оборону.* В общем смысле возможность жить безопасно в отдельном районе, городе или стране (например, с помощью полиции и вооруженных сил) считается общественным благом, поскольку трудно лишить какого-либо жителя охраняемой территории возможности пользоваться преимуществами защиты, и пользование защитой одним жителем, как правило, не умаляет равного пользования защитой другими жителями.

2. *Образование и науку.* Характеристика образования и науки как общественных благ более дискуссионная. Вполне возможно исключить отдельных людей из обучения, поэтому, например, высшее образование может выступать частным благом. Однако чем более образовано население в целом, тем больше люди получают выгоду от этого общего уровня образованности, независимо от того, сколько они вкладывают (или общество вкладывает) в свое собственное образование. Оно начинает обладать свойствами неисключаемости и несоперничества. Более образованное население облегчает процветание бизнеса, и от процветающей экономики выигрывают все, а не только те, кто хорошо образован. Трудно исключить отдельных людей из процветающей экономики, и выгода отдельного человека не уменьшается из-за выгод других. Научные идеи также считаются общественным благом. После того как идея, например, научная теория, создана, трудно исключить отдельных лиц из процесса получения выгоды от ее использования. При этом отдельные лица не являются соперниками при ее использовании. Важно различать идею и ее физическое воплощение. Например, идея парового двигателя является общественным благом, тогда как отдельные паровые машины обладают свойствами исключаемости и соперничества.

3. *Окружающую среду.* Чистый воздух выступает «образцовым» общественным благом, по крайней мере снаружи. Без нарушений прав практически невозможно лишить человека возможности пользоваться чистым воздухом.

4. *Систему государственного здравоохранения.* Люди получают выгоду от здорового населения разными способами. Например, чем меньше людей заражено болезнью, тем меньше вероятность того, что заразится кто-либо в настоящее время здоровый. Эти преимущества предоставляются неисключаемым и неконкурентным образом. Более здоровое население также с большей вероятностью будет продуктивным, что делает государственное здравоохранение аналогичным образованию.

5. *Инфраструктуру.* Инфраструктуру часто называют общественным благом, и правильность классификации зависит от деталей конкретного вида инфраструктуры. Классические примеры инфраструктуры часто не являются общественными благами. Дороги и автомагистрали обладают свойствами исключаемости, о чем свидетельствует наличие платных дорог. Если плата за проезд по частной дороге достаточно низкая, она также может быть конкурентной из-за заторов (дорожных пробок). Причина, по которой многие исследователи классифицируют инфраструктуру как общественное благо, заключается в том, что она имеет тенденцию приводить к генерации положительных внешних эффектов.

Признаки общественных благ могут наблюдаться в различных комбинациях у разных благ. Для таких благ характерны ограниченная неконкурентность и ограниченная неисключаемость в потреблении. При этом общество заинтересовано в обеспечении общественным благом всех потенциальных потребителей, поскольку его потребление сопровождается значительными положительными внешними эффектами. *Эффективный выпуск общественного блага* — это его объем, при котором его предельные общественные выгоды от потребления равны предельным общественным издержкам его производства. Предложение общественного блага эффективно при условии, если общие издержки его производства не превышают сумму затрат, которую общество готово заплатить

за благо. Вместе с тем издержки производства общественного блага несопоставимы с денежной суммой, которую готов заплатить за него отдельный индивид.

При производстве общественных благ невозможно выявить подлинные предпочтения покупателей. Происходит занижение рыночного спроса либо его отсутствие и наличие ситуации, при которой частному производителю невыгодно производить такой товар. Подобная ситуация называется проблемой «безбилетника». Это экономический феномен, когда тот, кто потребляет общественные блага, пытается уклоняться от их оплаты. Примером могут служить хозяйствующие субъекты, которые уклоняются от уплаты налогов. У людей уменьшается мотивация оплачивать какое-то благо, когда они видят, что этим благом спокойно пользуются те, кто его не оплатил.

---

Фискальная нагрузка на труд (социальные отчисления с зарплат плюс НДФЛ) в России значительно выше, чем в 33 развитых странах ОЭСР, указали эксперты. Она оценивается в 43 % и не варьируется в зависимости от количества детей и размера заработка. В то же время в развитых странах нагрузка составляет в среднем от 13,9 до 41,5 % для одиноких работников и от 25,9 до 30,9 % для семей с двумя детьми. Причиной завышенной нагрузки выступает тот факт, что значительная часть населения относится к «безбилетникам», т. е. платит пониженные взносы или не платит их совсем. К таковым эксперты причисляют следующие категории граждан: работники теневой экономики и живущие на криминальные доходы; работники «нестандартного» труда: фриланс, заемный труд, персонал цифровых платформ и быстрорастущей гиг-экономики; неформально занятые и самозанятые; формально трудоустроенные, получающие часть зарплат «в конвертах». «Безбилетников» нельзя лишить прав на универсальные социальные гарантии, в результате чего финансовые обязательства за них перекладываются на добросовестных налогоплательщиков, на бюджетную систему.

---

Экономические решения, которые принимают хозяйствующие субъекты, относительно потребления, производства и инвестиций нередко затрагивают людей, не принимающих непосредственного участия в данной операции. Иногда эти косвенные эффекты ничтожно малы. Но, когда они достигают значительного размера, они могут создавать проблемы. Данные эффекты называются *внешними*. Косвенные эффекты влияют на возможности других лиц в области потребления и производства, но они не учитываются в цене продукта. Как следствие, имеются различия между результатами или издержками для частных лиц и результатами или издержками для общества в целом.

В случае загрязнения (это традиционный пример отрицательного внешнего эффекта) субъект-загрязнитель принимает решения только исходя из прямых издержек и возможностей для получения прибыли от производства и не учитывает косвенные издержки для тех, кто понесет ущерб от загрязнения. Общественные издержки этого производства превышают частные издержки. К этим косвенным издержкам, которые не оплачиваются производителем или потребителем, относятся снижение качества жизни для владельца дома, находящегося вблизи химического завода, увеличение расходов на медицинские услуги и упущенные производственные возможности, например, когда загрязнение наносит урон определенным сферам деятельности, таким как туризм. Когда внешние эффекты отрицательны, частные издержки меньше, чем общественные.

Существуют также положительные внешние эффекты, и в этом случае вопрос заключается в разнице между частной и общественной выгодой. Например, принято считать, что научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы (НИОКР) создают положительные внешние эффекты не только для производителя. Это объясняется тем, что НИОКР пополняют общую совокупность знаний, что способствует другим открытиям и разработкам. Вместе с тем частная прибыль фирмы, продающей продукцию, созданную на основе ее собственных НИОКР, как правило, не включает прибыль других сторон, получающих косвенную выгоду. При положитель-

ных внешних эффектах частная прибыль (выгода) меньше, чем общественная. Когда частные и общественные издержки или частная и общественная прибыль различаются, основная проблема состоит в возможной неэффективности рыночной координации.

Рынок, предполагающий широкое рассредоточение экономической власти и конкуренцию, сам по себе не способен предотвратить перерастание конкуренции в монополию. В этом случае проявляется один из провалов рыночной координации, который связан с проблемой *поддержания конкуренции*. Для достижения данной цели государство проводит антимонопольное регулирование, которое представляет комплекс экономических, административных и законодательных мер, направленных на то, чтобы обеспечить условия для рыночной конкуренции и не допустить чрезмерной монополизации рынка, угрожающей нормальному функционированию рыночного механизма. Большинство законов антимонопольного регулирования запрещает различные виды ограничительных соглашений: фиксирование цен, соглашения о разделе рынка, связывающие контракты.

---

В феврале 2022 г. Федеральная антимонопольная служба (ФАС) России установила, что *Google LLC* злоупотребляет доминирующим положением на рынке путем установления в Условиях использования *Youtube*, Условиях использования *Google* неопределенных положений, позволяющих произвольно и без уведомления (предупреждения) блокировать (удалять) любой аккаунт (контент) на сервисе видеохостинга *Youtube*. По итогам антимонопольного расследования на *Google LLC* был наложен штраф в размере более 2 млрд р. В результате рассмотрения дела ФАС России установила, что положения Условия использования *YouTube* позволяют произвольно и без предупреждения блокировать любой аккаунт или контент на сервисе. При этом процедура обжалования действий администрации видеохостинга четко не регламентирована: не указаны сроки, порядок и результаты

обжалования, — что может приводить к злоупотреблениям со стороны видеохостинга и нарушению прав пользователей Youtube на беспрепятственное получение и распространение информации. ФАС России считала, что, кроме того, такие условия использования сервиса могут привести к ограничению конкуренции на смежном товарном рынке распространения рекламы, поскольку вследствие удаления или блокировки аккаунтов пользователи не смогут разместить на видеохостинге свои рекламные материалы и потеряют доходы, а также важный канал для распространения рекламы.

---

Рынок предполагает, что все основные хозяйствующие субъекты получают всю необходимую им информацию и в состоянии на ее основе делать рациональный экономический выбор. На самом же деле *люди не обладают всей полной информацией, поэтому государство и общественные организации берут на себя функцию сбора и донесения информации до людей, способствуя таким образом принятию ими более обоснованных решений.* Это меняет структуру цен, направления распределения ресурсов. В этом смысле существует проблема *асимметрии информации*, в результате которой возникают издержки и выгоды, которые не были оговорены при заключении сделки.

Если потребители полностью осведомлены о своих вкусах, продавцам и покупателям ресурсов, товаров и услуг хорошо известны все их качественные характеристики, домашние хозяйства и фирмы имеют полную информацию о равновесных ценах на все экономические блага, становится возможным рациональный выбор каждого экономического субъекта, т. е. достигается максимизация индивидуальной целевой функции. Асимметрия информации — широко распространенный и неотъемлемый признак экономической жизни, оказывающий существенное влияние на поведение экономических субъектов и функционирование рынков. Результатом информационной асимметрии становится снижение общественного благосостояния.

Причины возникновения подобных ситуаций вытекают из экономических свойств информации как важного ресурса. Производство информации, как правило, связано с высокими издержками. Она практически не подвержена физическому износу, но велика вероятность ее морального устаревания. Информация физически не исчезает в акте потребления, но для получения полезного эффекта необходимо умение воспользоваться ею. Получение информации, как и любого другого редкого блага, сопряжено с издержками, и хозяйствующий субъект для адекватного использования необходимой информации должен уметь выбрать из всего доступного объема, осмыслить и переработать ее, что также связано с дополнительными издержками.

*Провалы рыночной координации корректируются путем перераспределения ресурсов или изменения структуры стимулов.* Экономисты имеют разные мнения о природе провалов рынка и о том, какие меры необходимо принять для их предотвращения или исправления. В случае когда рыночный механизм сам неспособен найти решения исправления провалов, государство использует законодательство и иные способы корректировки провалов рыночной координации. Например, если после повышения минимальной заработной платы предприятия нанимают слишком мало низкоквалифицированных работников, государство может создать исключения для менее квалифицированных работников. Государство также может вводить корректирующие налоги и субсидии в качестве возможных решений провалов рыночной координации. Однако они не всегда могут полностью решить проблемы, возникающие благодаря существованию внешних эффектов. В реальной практике довольно трудно точно исчислить предельные издержки и выгоды. Корректирующие налоги, которые платят производители благ, характеризующихся отрицательными внешними эффектами, не всегда достигают поставленной цели.

Некоторые экономисты рассматривают проблему производства общественных благ как обоснование для поддержки

принудительных действий со стороны государства. Государство практически неспособно адекватно оценить спрос на определенное общественное благо и рассчитать соответствующий уровень налогов, необходимых для его производства. Если бы предпочтения индивидов были наблюдаемы, государство могло бы взимать плату с каждого гражданина в соответствии с его предельной выгодой, и в результате возникло бы эффективное равновесие. Однако предпочтения не могут быть выявлены. У людей имеется стимул систематически скрывать свои предпочтения в надежде, что другие индивиды не будут делать то же самое, и поэтому они смогут бесплатно воспользоваться налоговыми платежами других индивидов. В данном случае государство использует монопольное право на легитимное насилие для принуждения всех граждан к уплате налогов с целью формирования источников финансирования производства общественных благ.

*Общественные блага часто предоставляются государством, поскольку частным компаниям невыгодно их производить. У них недостаточно стимулов предоставлять общественные блага, поскольку они не могут взимать плату с людей за их использование, а выгоды от общественных благ распространяются на все общество в целом, а не только на тех, кто за них платит. Государственное обеспечение общественных благ может финансироваться за счет налогов или других форм государственных доходов. Здесь используется налогово-бюджетный механизм финансирования их производства. Предоставление общественных благ может привести к положительным внешним эффектам, таким как снижение загрязнения или защита национальных парков. Однако предоставление общественных благ может также привести и к негативным внешним эффектам, таким как чрезмерное использование общих ресурсов. Следовательно, государство должно сбалансировать выгоды от предоставления общественных благ и затраты на их производство. Приведем методы, которые использует государство для решения проблемы провалов рыночной координации, в том числе проблемы производства общественных благ:*

1. *Налогообложение.* Государство может получать доходы за счет налогообложения и использовать эти средства для обеспечения общественных благ. Например, правительство может облагать налогом выбросы углекислого газа и использовать доходы для финансирования исследований и разработок возобновляемых источников энергии.

2. *Регулирование хозяйственных порядков.* Государство может регулировать использование общих ресурсов, чтобы предотвратить их чрезмерное использование или истощение. Например, правительство может ограничить количество рыбы, которую можно поймать в определенном районе, чтобы предотвратить чрезмерный вылов рыбы.

3. *Субсидии.* Государство может предоставлять субсидии для стимулирования производства или потребления общественных благ. Например, правительство может предоставить субсидии на установку солнечных батарей, чтобы снизить стоимость возобновляемой энергии.

4. *Государственно-частное партнерство.* Государство может сотрудничать с частными фирмами с целью производства общественных благ. Например, правительство может сотрудничать с частной компанией для строительства и эксплуатации платной автомагистрали.

5. *Прямое обеспечение.* Государство может напрямую предоставлять общественные блага. Например, правительство может управлять национальными парками или обеспечивать функционирование системы общественного транспорта.

### **Вопросы для самопроверки**

1. Перечислите основные ситуации, когда возникают провалы рыночной координации взаимодействия хозяйствующих субъектов.

2. Как вы считаете, возможно ли избежать провалов рыночной координации, или это неотъемлемая характеристика любой рыночной системы?

3. Какие способы использует государство для решения проблемы провалов рыночной координации?

## Рекомендуемая литература

1. Вихорева, У. И. Государство и «провалы рынка»: зарубежные страны и Россия / У. И. Вихорева, С. Б. Карловская // Вестн. Моск. гос. ун-та. Серия 6. Экономика. — 2006. — № 1. — С. 75–84.
2. Гонтарь, Н. В. «Провалы государства»: факторы формирования и механизмы влияния на экономические процессы / Н. В. Гонтарь // Вестн. Волгоград. гос. ун-та. Серия 3. Экономика и экология. — 2014. — № 5(8). — С. 6–14.
3. Радыгин, А. «Провалы государства»: теория и политика / А. Радыгин, Р. Энтов // Вопросы экономики. — 2012. — № 12. — С. 4–30.
4. Радыгин, А. Государственная компания: сфера проявления «провалов государства» или «провалов рынка»? / А. Радыгин, Ю. Симачев, Р. Энтов // Вопросы экономики. — 2015. — № 1. — С. 45–79.

## Глава 4. ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ И ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ДИНАМИКА

---

### 4.1. Экономический рост и экономическое развитие

*Вадим Манавинович Гильмундинов*

Население любой страны заинтересовано в постоянном улучшении уровня и качества своей жизни, что неразрывно связано с понятием *экономического роста* — долгосрочной тенденции увеличения реального благосостояния населения страны, измеряемого, как правило, показателем реального среднедушевого валового внутреннего продукта.

*Валовой внутренний продукт* (ВВП) является основным макроэкономическим показателем, измеряющим размеры национальной экономики, и определяется как совокупная рыночная стоимость всех конечных товаров и услуг, произведенных на территории данной страны за определенный период времени. Под *конечными товарами и услугами* понимаются товары и услуги, которые либо не используются для производства другой продукции, либо используются, но при этом не расходуются полностью или частично.

В зависимости от факторов, оказывающих основное влияние на рост уровня жизни населения страны, принято выделять два типа экономического роста: экстенсивный и интенсивный.

*Экстенсивный экономический рост* достигается за счет увеличения объема вовлеченных в производственную сферу ресурсов — так называемых экстенсивных факторов произ-

водства, в число которых входят производственный капитал, природные ресурсы и др.

*Интенсивный экономический рост* достигается за счет увеличения эффективности использования вовлеченных в производственную сферу ресурсов — так называемых интенсивных факторов производства, в число которых входят человеческий капитал (уровень образования и здоровье населения, культура и традиции), институциональная среда (общественные и рыночные институты), нематериальные активы (знания и технологии).

Экстенсивный экономический рост, очевидно, имеет свои ограничения и не может поддерживать рост уровня жизни населения в долгосрочном плане, так как имеющиеся ресурсы неограничены. В то же время интенсивный экономический рост сопровождается ростом *производительности труда*, измеряемой как отношение объема производства к затраченному рабочему времени, за счет роста эффективности использования ресурсов, что в условиях постоянного научно-технического прогресса и полной занятости позволяет повышать уровень жизни населения в долгосрочном плане. Под *полной занятостью* принято понимать такое состояние экономики, при котором рынок рабочей силы находится в устойчивом равновесии, т. е. число рабочих мест и численность рабочей силы совпадают, а наличие безработных связано только с необходимостью затрат времени на поиск работы (*фрикционная безработица*) и/или переобучение и переквалификацию (*структурная безработица*). Наличие безработицы, обусловленной нехваткой рабочих мест, принято называть *циклической безработицей*. К *безработным* относятся люди, которые могут работать, хотят работать, не работают, но при этом активно ищут работу. Отношение фрикционных и структурных безработных к численности рабочей силы принято называть *естественным уровнем безработицы*. Таким образом, понятия «состояние экономики при полной занятости» и «состояние экономики при естественном уровне безработицы» эквивалентны. Валовой внутренний продукт, произведенный при полной занятости и использовании всех технологических ресурсов, называется *потенциальным ВВП*.

Итак, только интенсивные факторы могут способствовать экономическому росту в долгосрочном плане. С учетом этого обеспечение экономического роста является традиционной целью экономической политики государства, в рамках которой стимулируются:

- национальные сбережения и внутренние инвестиции;
- приток зарубежных инвестиций в страну;
- рост качества человеческого капитала, в первую очередь образования;
- научно-исследовательская и инновационная сферы;
- рост качества институциональной среды, в первую очередь политическая стабильность, защита прав частной собственности на средства производства и результаты интеллектуальной деятельности, рост эффективности органов государственного управления, формирование эффективной законодательной и судебной системы, повышение эффективности рыночных механизмов рыночной инфраструктуры.

Несмотря на объективные преимущества политики обеспечения экономического роста, у такой концепции экономического развития есть и свои недостатки.

Во-первых, обеспечение более высокого уровня жизни в будущем требует более существенных инвестиций в настоящее, а следовательно, необходимости жертвовать частью текущего потребления в пользу будущих поколений. Это снижает мотивацию как населения, так и политических деятелей, политические перспективы которых сильно зависят от результатов выборов. Тем не менее ряд стран, как правило, с сильной властью и высокой сплоченностью общества вокруг национальных приоритетов демонстрируют приверженность такой политике.

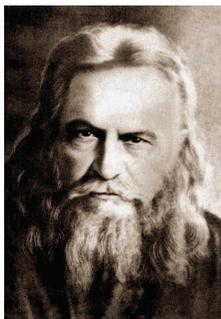
Во-вторых, поддержание экономического роста ведет к растущей нагрузке на окружающую среду, вызывая множество экологических проблем и угрожая качеству жизни будущих поколений. Кроме того, в условиях ограниченных природных ресурсов возникает проблема усиления неравенства в силу незначительных возможностей бедных стран конкурировать за доступ к ним.

В-третьих, концепция экономического роста опирается на единственный показатель ВВП, который позволяет получить

лишь очень грубую оценку уровня, но не качества жизни населения, в то время как общество заинтересовано в достижении множества зачастую противоречащих друг другу целей, касающихся главным образом улучшения качества жизни населения и, помимо экономических, также учитывающих экологические и социальные аспекты.

По этим причинам ученые и политические деятели разных стран ищут альтернативные концепции развития, самой известной из которых, более того, получившей статус общепринятой на официальном уровне Генеральной ассамблеи Организации Объединенных Наций выступает концепция устойчивого развития.

Экологические издержки политики экономического роста в отдельных странах начали ощутимо нарастать в XX в. и к началу 1970-х гг. стали хорошо заметны на глобальном уровне. В первую очередь проявили себя проблемы исчерпания невозобновляемых полезных ископаемых, качества окружающей среды и сокращения биоразнообразия.



Великий русский философ и экономист, а также богослов, публицист и профессор политэкономии **Сергей Николаевич Булгаков** (1871–1944) считал, что экономика — это «борьба за жизнь с враждебными силами природы в целях защиты, утверждения и расширения в стремлении ими овладеть, приручить их, сделаться их хозяином». По причине соборной сущности человеческого сознания объект хозяйственной деятельности — природа (как многосложная система, включающая в себя природные ресурсы, недра, предметы труда). Труд — это не просто созидание, а связь между человеком и миром. Хозяйство в целом требует духовного здоровья народа. Оптимальный способ ведения хозяйства, по мнению С. Н. Булгакова, — это ориентация на экологически взвешенное отношение к природе.

С. Н. Булгаков в наиболее концентрированном виде соединил анализ экономических процессов с нравственными подходами к их оценке и определением их необходимости как для отдельного человека, так и для общества.

---

Это потребовало развития понимания взаимовлияния экономической деятельности человека и окружающей природной среды для отхода от доминирующего в то время природоразрушающего техногенного типа экономического развития к природосберегающему. Результатом этого и стала *концепция устойчивого развития*, суть которой в самом простом виде можно сформулировать как недопустимость улучшения жизни текущего поколения за счет ухудшения условий жизни будущих поколений. В рамках данной концепции в настоящее время во многих странах мира принят «План достижения лучшего и более устойчивого будущего для всех», утвержденный Генеральной ассамблеей ООН в 2015 г. и предполагающий достижение набора из 17 взаимосвязанных целей, гармонично учитывающих экологические, социальные и экономические аспекты устойчивого развития (рис. 4.1.1).



Рис. 4.1.1. Цели в области устойчивого развития ООН

Источник: Цели в области устойчивого развития. URL: <https://www.un.org/sustainabledevelopment/ru/sustainable-development-goals/>

Для каждой из представленных на рис. 4.1.1 целей в области устойчивого развития ООН в большинстве стран разработан свой набор национальных показателей, наиболее полно учитывающих особенности каждой страны и позволяющих отслеживать прогресс в обеспечении устойчивого развития.

Важным аспектом политики экономического роста и социально-экономического развития выступает выбор ключевых факторов, определяющих его тип. Можно выделить следующие типы политики экономического роста:

- экспортно ориентированный — опережающее развитие ориентированных на экспорт отраслей, в качестве которых могут рассматриваться как высокотехнологичные, так и сырьевые отрасли (экспортносырьевая ориентация);
- внутренне ориентированный — опережающее развитие отраслей, связанных с формированием внутреннего платежеспособного спроса и способного его удовлетворить внутреннего производства, в том числе на основе развития импортозамещения;
- инновационный — опережающее развитие научно-образовательного комплекса и наукоемких отраслей.

Важным аспектом политики экономического роста выступает определение факторов, обеспечивающих международную конкурентоспособность страны. Это может быть изобилие полезных ископаемых, обеспеченность плодородными землями, дешевая рабочая сила, развитый научно-технический потенциал, высокий уровень образования, развитость транспортной и производственной инфраструктуры, развитость институциональной среды и др. От наличия и состава таких факторов зависит, какой из типов политики экономического роста будет предпочтителен.

В случае наличия больших запасов полезных ископаемых и при высоком мировом спросе на них страны, ими обладающие, часто выбирают путь экспортносырьевой ориентации как наиболее доступный путь обеспечения экономического роста. Однако поддержание экономического роста в долгосрочном плане при выборе такого типа политики, как правило, сталкивается с двумя взаимосвязанными проблемами.

Первая такая проблема — это «голландская болезнь», действующая на макроэкономическом уровне и заключающаяся в том, что быстрый рост добычи и экспорта полезных ископаемых приводит к значительному укреплению курса национальной валюты, что подрывает конкурентоспособность несырьевых производств и при отсутствии необходимых мер со стороны государства может вести к деиндустриализации экономики (сокращению производственного потенциала обрабатывающей промышленности)<sup>1</sup>. Кроме негативного влияния укрепления национальной валюты на обрабатывающую промышленность, перспективы развития последней также сильно ограничиваются вследствие оттягивания финансовых, трудовых и материальных ресурсов сферой добычи полезных ископаемых.

Вторая проблема — это «ресурсное проклятие», действующее на институциональном уровне и заключающееся в том, что добыча и поставки на экспорт сырья представляют собой относительно простой способ решения текущих задач по наполнению бюджета страны и обеспечению роста экономики, не требуя при этом от чиновников принятия сложных и рискованных для их будущей политической карьеры решений. Соответственно, чиновники оказываются незаинтересованными в поиске альтернативных путей развития, в том числе и сдерживания негативных последствий «голландской болезни».

В итоге в данных условиях происходит закрепление экспортносырьевой ориентации экономики, снижение конкурентоспособности обрабатывающих производств и увеличение зависимости от конъюнктуры мировых рынков сырья, что при падении сырьевых экспортных цен может приводить к серьезным финансово-экономическим кризисам.

Хотя в большинстве стран государство реализует политику экономического роста, на практике постоянного роста экономики добиться крайне сложно. Связано это с тем, что в экономическом развитии имеют место экономические циклы, вызываемые различными причинами. В результате государ-

---

<sup>1</sup> Гильмундинов В.М. Новые аспекты «голландской болезни» экономики России в условиях санкций: риски и рецепты // Идеи и идеалы. 2017. Т. 1. № 1. С. 68–81.

ство, помимо политики экономического роста, воздействующей на долгосрочную динамику экономики (так называемый тренд, обычно определяемый на основе динамики потенциального ВВП), реализует антициклическую и стабилизационную политику, воздействующую на краткосрочную динамику экономики. *Антициклическая политика* нацелена на сокращение колебаний экономики, а *стабилизационная* — на поддержание сбалансированности отдельных рынков (товарных, ресурсных, финансовых и т. д.).

*Экономическим циклом* называются колебания фактического объема производства вокруг его трендовой траектории (потенциальной величины, которая достигается при условии полной занятости в экономике) и связанные с ними изменения других макроэкономических показателей. Основным показателем экономического цикла является реальный ВВП. *Реальный ВВП* — ВВП, рассчитанный в сопоставимых ценах, т. е. в ценах некоторого базового года, с которым производится сравнение.

Схематично экономический цикл представлен на рис. 4.1.2 в виде колебаний реального ВВП (волнистая линия) относительно его тренда (прямая линия).

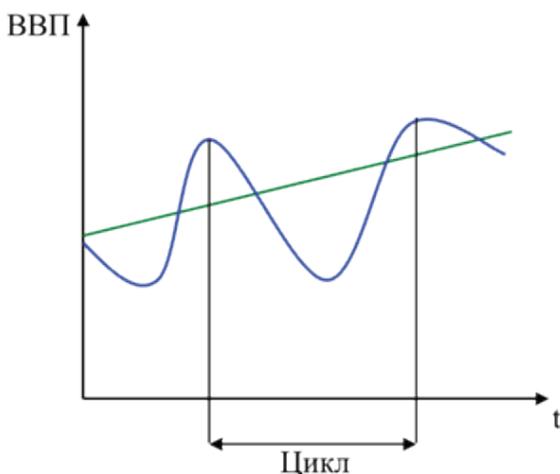


Рис. 4.1.2. Экономический цикл в динамике экономики

В динамике экономического цикла принято выделять четыре фазы:

- I фаза — спад (рецессия);
- II фаза — кризис (стагнация);
- III фаза — оживление (подъем);
- IV фаза — бум (перегрев).

Фаза спада характеризуется падением производства вследствие слабого спроса, при этом падение производства приводит к сокращению числа рабочих мест и росту безработицы, что ведет к дальнейшему ослаблению экономики. В фазе кризиса экономика достигает своей нижней точки, называемой дном, падение производства останавливается, а спрос постепенно начинает восстанавливаться. Фаза подъема характеризуется общим ростом экономики вследствие быстрого роста производства, происходящего на фоне растущего спроса. Наконец, в фазе бума экономика достигает своей наивысшей точки, называемой пиком, в которой рост экономики ослабевает в силу постепенного насыщения спроса, ведущего к постепенному сокращению продаж продукции.

Как уже было сказано выше, экономические циклы могут быть вызваны различными факторами в зависимости от конкретных факторов, влияющих на продолжительность цикла. Выделяют следующие виды экономических циклов:

- столетние (большие) циклы (100 лет и более) — связаны с научно-техническими революциями и крупными изменениями в хозяйственной жизни человечества на глобальном уровне;

- циклы Н. Д. Кондратьева (40–70 лет) — связаны со сменой технологических укладов и определяются продолжительностью срока службы пассивной части основного капитала, к которой относят различные здания, сооружения, дороги и т. п. производственные объекты;

- деловые (классические) циклы (5–9 лет) — связаны с массовым обновлением активной части основного капитала, к которой относят различные машины, оборудование, станки и т. п. производственные объекты;

- циклы Китчина (2–3 года) — связаны с массовым обновлением товаров длительного пользования населением.

С учетом влияния на экономическую динамику различных циклов Николай Дмитриевич Кондратьев теоретически обосновал новую экономическую политику (НЭП) в СССР, он также предложил теорию длинных волн экономической конъюнктуры и один из первых начал выделять разные циклы и учитывать наложение их фаз, тем самым объясняя самые разрушительные кризисы. Важнейшим результатом Н. Д. Кондратьева выступила теория длинных волн, в рамках которой можно выделить следующие волны, обусловленные сменой технологических укладов:

- первая волна — промышленная революция (прядельная машина, механический ткацкий станок, паровая машина, развитие металлургии и машиностроения);
- вторая волна — изобретение турбины, динамомашины постоянного тока, трансформатора переменного тока, двигателя внутреннего сгорания, телеграфа, швейной машины, развитие транспортных средств (автомобиль, колесный пароход, паровоз);
- третья волна — изобретение электролокомотива, трамвая, электросварки, дирижабля, аэропланов, появляется электрическая телефонная связь, серийное автомобилестроение;
- четвертая волна — внедрение методов массового производства (конвейер), переворот в химической промышленности (синтетические материалы), ЭВМ, атомная энергия, космонавтика, массовое телевидение, бытовая электротехника;
- пятая волна — развитие нефтегазовой энергетики, микроэлектроники, информационных технологий, робототехники и биотехнологий;
- шестая волна (прогнозная) — развитие альтернативной энергетики, нанотехнологий, аддитивных технологий, когнитивных технологий (нейросети, искусственный интеллект и др.).

Наибольшее внимание государства при реализации антициклической политики уделяется регулированию деловых циклов, основной причиной которых выступает несоответствие между совокупным спросом и совокупным предложением. По мере насыщения спроса и затоваривания складов с готовой продукцией возникает спад в экономике. Столкнув-

шись с падением объема продаж своей продукции, фирмы могут либо купить более производительное оборудование и продолжать производство того же вида товаров, но с меньшими издержками, что позволит снизить цены на продукцию, либо перейти на производство нового вида товаров, что потребует технического переоснащения, т. е. замены старого оборудования принципиально иным новым оборудованием. И в том, и в другом случае увеличивается спрос на инвестиционные товары, что служит стимулом для расширения производства в отраслях, производящих инвестиционные товары. Там начинается оживление, которое приводит к созданию новых рабочих мест и увеличению совокупного спроса в экономике.

В динамике делового цикла можно выделить ряд особенностей, им присущих:

- колебания экономики в рамках делового цикла являются повторяющимися, но не носят регулярный характер, т. е. различаются по длительности, которая составляет 5–9 лет;
- амплитуда колебаний экономики (разница ВВП на пике и дне цикла) в рамках делового цикла также не является постоянной величиной, составляя обычно 2–5 %;
- различные экономические показатели в рамках делового цикла ведут себя по-разному, демонстрируя проциклическую (потребление, занятость, инвестиции и др.), противоциклическую (безработица, запасы продукции и др.) и ациклическую (государственные расходы, денежная масса и др.) динамику;
- некоторые экономические показатели опережают (запасы продукции, инвестиции в основной капитал, фондовые индексы и др.), а некоторые запаздывают (безработица, инфляция и др.) относительно динамики делового цикла;
- некоторые экономические показатели существенно варьируются (инвестиции) в рамках делового цикла, а некоторые — незначительно (потребление).

## **Вопросы для самопроверки**

1. Дайте определение экономического роста, назовите его основные факторы и типы, охарактеризуйте основные элементы государственной политики по его обеспечению.
2. Перечислите основные недостатки концепции экономического роста.
3. Дайте определение концепции устойчивого развития, перечислите ключевые цели в области устойчивого развития.
4. Назовите главные проблемы экспортосырьевого пути развития экономики.
5. Дайте определение экономического цикла и назовите основные виды экономических циклов.
6. Назовите основные особенности, присущие деловым циклам.

## **Рекомендуемая литература**

1. Баранов, А. О. Лекции по макроэкономике : учеб. пособие / А. О. Баранов, Мин-во науки и высшего образования РФ, Новосиб. гос. ун-т, Нац. фонд подготовки кадров. — 3-е изд., доп. — Новосибирск : ИПЦ НГУ, 2020. — 424 с.
2. Бобылев, С. Н. Экономика устойчивого развития : учеб. / С. Н. Бобылев. — М. : КноРус, 2021. — 672 с.
3. Бойко М. Азы экономики / М. Бойко. — М. : Книга по Требованию, 2015. — 470 с.
4. Макроэкономика : учеб. для вузов / С. Ф. Серегина [и др.] ; под ред. С. Ф. Серegiной. — 4-е изд., испр. и доп. — М. : Юрайт, 2024. — 477 с.
5. Матвеева, Т. Ю. Макроэкономика : учеб. для вузов : в 2 ч. / Т. Ю. Матвеева ; Нац. исслед. ун-т «Высшая школа экономики». — М. : Изд. дом Высшей школы экономики, 2017. — Ч. I. — 439 с.

## 4.2. Финансиализация экономики

*Андрей Владимирович Верников*

*Анна Александровна Курышева*

Современной капиталистической экономике свойственно опережающее развитие банковской и финансовой сферы. Это выражается, в частности, в росте удельного веса финансовой деятельности в экономике стран на фоне — и за счет — падения доли отраслей материального производства (добывающей и обрабатывающей промышленности, сельского и лесного хозяйства, строительства, транспорта). Добавленная стоимость финансовых и страховых услуг в структуре ВВП (валового внутреннего продукта) у отдельных стран мира составила (в 2022 г.): Южная Корея — 6,9 %, КНР — 8 %, Великобритания — 9 %, ЮАР — 15,7 %, Люксембург — 24,3 %<sup>1</sup>. В США в 2023 г. удельный вес финансовых услуг и страхования составил 7,3 % ВВП (2023 г.), при этом доля строительной отрасли — 4,4 %, обрабатывающей промышленности — 10,3 %, сельского, лесного хозяйства, рыболовства и охоты — 0,9 % ВВП<sup>2</sup>.

В России тоже наблюдается такая тенденция: доля финансовых услуг и страховой деятельности в ее ВВП увеличилась с 0,4 % в 1991 г. до 5,2 % в 2023 г. (рис. 4.2.1), превзойдя сельское, лесное хозяйство, охоту и рыболовство (3,7 %) и сравнявшись со строительной отраслью (5 %). Для сопоставления: доля обрабатывающей промышленности составляет 13,7 % ВВП и снижается (в 2005 г. она была 18,3 %).

Опережающий рост финансовых услуг, равно как и сектора услуг в целом, считается объективной закономерностью. Существует давнее и глубоко укорененное представление о полезности финансового развития для экономики и общества в целом, предприятий, предпринимателей, домашних

---

<sup>1</sup> По данным ОЭСР. OECD (2024), Value added by activity (Finance and Insurance).

<sup>2</sup> Value added by industry as a percentage of gross domestic product. Federal Reserve Bank of St. Louis. URL: <https://fred.stlouisfed.org/release/tables?rid=331&eid=211> (accessed on May 16, 2024).



Рис. 4.2.1. Удельный вес финансовых услуг и страхования в ВВП России<sup>1</sup>

Источник: по данным Росстата о структуре валовой добавленной стоимости по отраслям экономики.

хозяйств и каждого отдельного потребителя. Еще известный австрийский экономист Йозеф Шумпетер (1883–1950) отмечал важное значение банковских кредитов для появления и развития инноваций в экономике<sup>2</sup>. С тех пор экономическая наука на Западе преуспела в поиске теоретических и эмпирических доказательств того, что финансовое развитие (рост числа банков и других финансовых организаций, расширение масштабов их деятельности, доступность финансовых услуг для бизнеса и для населения) благотворно влияет на экономический рост, инвестиции, технологический прогресс, благосостояние, качество жизни, уменьшение неравенства и т. д.<sup>3</sup> Предположение о способности финансового развития быть «локомотивом» экономического и социального развития лежало в основе экономической политики большого числа стран мира и тех рекомендаций, которые Международный валютный фонд и Все-

<sup>1</sup> Данные на графиках приводятся на конец соответствующего периода.

<sup>2</sup> Шумпетер Й. Теория экономического развития. М.: Прогресс, 1982.

<sup>3</sup> King R., Levine R. Finance and growth: Schumpeter might be right // Quarterly Journal of Economics. 1993. Vol. 108. No. 3. Pp. 717–737; Levine R., Zervos S. Stock markets, banks, and economic growth // American Economic Review. 1998. Vol. 88. No. 3. Pp. 537–558.

мирный банк давали развивающимся и переходным странам, включая Россию. Им предлагалось в первоочередном порядке проводить либерализацию финансовой сферы, приватизировать государственные банки и страховые компании, «открывать» национальный рынок банковских и финансовых услуг для иностранного участия, ускоренно создавать инфраструктуру фондового и финансового рынка.

Дело здесь не только в росте числа банков и финансовых компаний или емкости финансовых рынков. Финансовые отношения и финансовые организации внедряются в самые разные сферы жизни, включая социальную, — образование, медицину, здравоохранение и социальное обеспечение, жилищное строительство. Структура деятельности промышленных и прочих нефинансовых компаний меняется в пользу финансовых операций. В финансовые (преимущественно долговые) отношения все глубже втягиваются домашние хозяйства. Это комплексное явление стали называть *финансиализацией*. Финансовые мотивы становятся здесь главными, определяющими, доминирующими мотивами любой деятельности, а финансовый результат — центральным (а часто и единственным) критерием оценки любого начинания, проекта, вида деятельности, человека.

Осмысление роли финансовой сферы и деятельности в жизни общества происходит уже очень давно. Наряду с оптимистичными оценками и апологетикой (оправданием) финансового капитализма в общественной мысли всегда существовали и критические взгляды на соотношение между финансами и остальными областями.

Представители классического американского институционализма (Тóрстейн Вéблен, Джон Коммонс и другие) свыше ста лет назад давали отрицательную этическую оценку современной им денежной культуры, т. е. денежной оценки вещей и событий и пренебрежения материально-вещественными показателями деятельности в угоду финансовым показателям. Они считали, что денежная культура возникла вследствие постепенного опривычивания в западных обществах хищнических привычек, связанных с денежным соперничеством,

стяжательством, стремлением к материальной выгоде, которые стали управлять экономической жизнью христианских народов и «направлять движение западной цивилизации»<sup>1</sup>. В условиях сращивания производства с крупным финансовым капиталом, полагал Веблен, одна из ключевых продуктивных черт человеческой природы — инстинкт мастерства, или склонность к созидательному труду и достижениям, — низводится до ориентации на денежный успех. Институциональное устройство общества, поощряющее производительный труд, промышленную культуру и развитие мастерства, в теоретических построениях Веблена противопоставляется денежной культуре, потворствующей стяжательству, корыстолюбию, торгашеству. Его огорчало, что занятость в денежной сфере приобретает куда больший вес в общественном восприятии, чем занятость в промышленности, ассоциируемой с созданием полезных благ. Веблен формулирует концепцию *саботажа промышленности*, когда действия владельцев бизнеса и управленцев фактически подрывают материальную основу развития общества своей ориентацией на немедленное извлечение прибыли<sup>2</sup>. Современные ученые применяют эту концепцию для изучения инноваций на финансовых рынках в свете того, как финансисты сознательно саботируют общественную эффективность<sup>3</sup>.

Джон Коммонс писал, что в эпоху «банковского капитализма», в отличие от предыдущих этапов развития, расширение производства происходит за счет кредитных денег, а главной силой, направляющей деловую активность, становится не владелец производства, а финансист высшего звена, инвестиционный банкир. Ведение бизнеса все в большей степени нацелено на денежные показатели (капитализацию компании), а не производство полезных благ. Банкиры заинтересованы преимущественно в стабильном потоке прибыли, а не

---

<sup>1</sup> Веблен Т. Христианская мораль и конкурентная система // Идеи и идеалы. 2015. Т. 7. № 4.1. С. 167.

<sup>2</sup> Веблен Т. Инженеры и ценовая система. М.: ИД ВШЭ, 2018.

<sup>3</sup> Nesvetailova A., Palan, R. Sabotage in the financial system: Lessons from Veblen // Business Horizons. 2013. Vol. 56. No. 6. Pp. 723–732.

в устойчивости доходов трудящихся или стабильном уровне занятости. Коммонса волновало то, каким способом можно было бы убедить банкира поставить интересы общества выше собственного частного интереса, преобразовать «банковский капитализм» в «разумный капитализм»<sup>1</sup>.

И Коммонс, и Джон Гэлбрейт считали, что финансисты и корпорации, обладая большей переговорной силой, навязывают свои интересы рядовым потребителям. Миф о якобы полностью свободном выборе и субъективной оценке потребителем товаров или услуг поддерживается и продвигается не только финансовыми корпорациями, но и общепринятой экономической теорией<sup>2</sup>. Эти ученые искали способы для поддержания разумного уровня социального неравенства и регулирования власти корпораций.

Этические оценки и теоретические взгляды Веблена, Коммонса и других институционалистов сохраняют актуальность и по сей день. Эти ученые возражали против того, что любым (в том числе и неэтичным) действиям банков нет альтернативы и что финансовая сфера не нуждается в регулировании.

Для того чтобы оценить степень финансиализации экономики, используют разные показатели наряду с уже упомянутой выше долей финансовых услуг в произведенном ВВП<sup>3</sup>. Широко применяется также соотношение между активами коммерческих банков или, как вариант, объемом кредитов частному сектору по состоянию на определенную дату и ВВП страны за год (рис. 4.2.2).

---

<sup>1</sup> Commons J. Institutional Economics. Its Place in Political Economy. N.Y.: The Macmillan Company, 1934.

<sup>2</sup> Гэлбрейт Дж. Экономические теории и цели общества. М.: Прогресс, 1979. С. 33.

<sup>3</sup> Под влиянием финансовых лоббистов статистические правила были изменены в 1968 г. таким образом, чтобы оправдать «производительность» (а значит, и социальную полезность) финансового сектора. См.: Assa J. Finance, social value, and the rhetoric of GDP // Finance and Society. 2018. Vol. 4. No. 2. Pp. 149–150. Процентные доходы банков теперь считаются вознаграждением за продуктивные услуги и увеличивают ВВП, а не являются вычетом из доходов производственного сектора и населения.

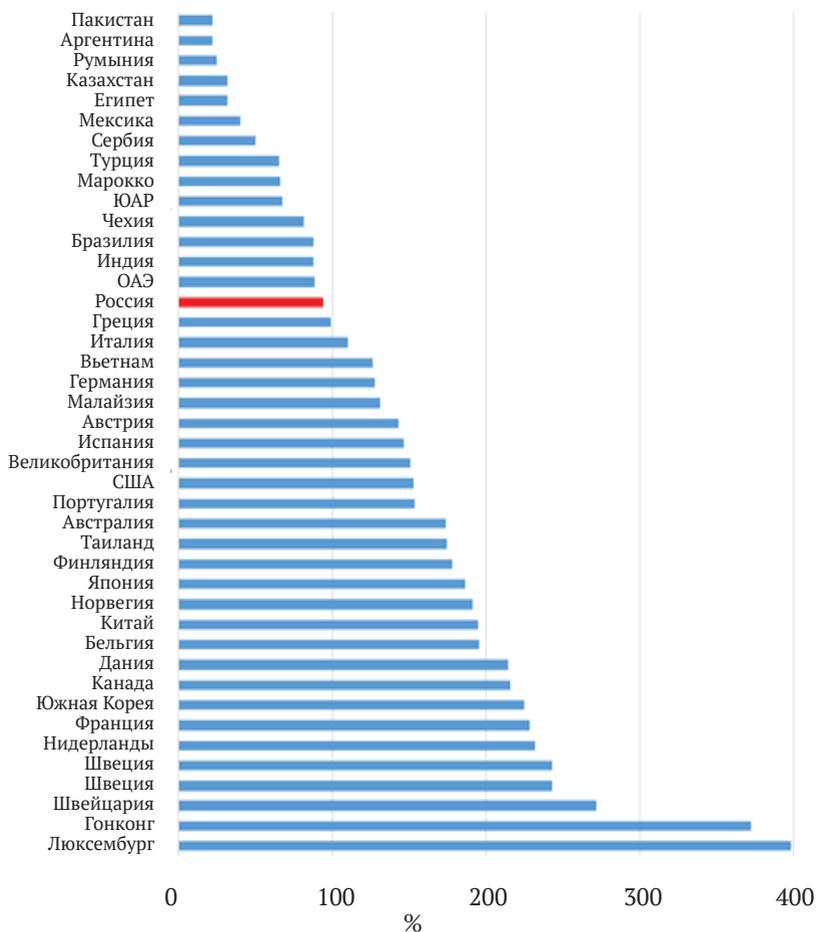


Рис. 4.2.2. Соотношение между долгом частного сектора по кредитам и ВВП некоторых стран мира за 2022 г.<sup>1</sup>

Те страны, у которых значение данного показателя оказывалось ниже, чем у типологически близких стран, упрекали за отставание и «низкий уровень финансового развития», якобы свидетельствующий о тормозе для экономического роста.

<sup>1</sup> По данным Международного валютного фонда. URL: [https://www.imf.org/external/datamapper/PVD\\_LS@GDD/RUS](https://www.imf.org/external/datamapper/PVD_LS@GDD/RUS) (accessed on May 18, 2024).

Подобные рассуждения можно найти в российских источниках и сегодня<sup>1</sup>. На самом деле существование разрыва естественно: на Западе банки и другие финансовые учреждения развивались и накапливали капитал столетиями, в отличие от стран «Юга». Кроме того, практика показала, что связь между финансовым развитием и экономическим ростом нелинейная. Нехватка финансовых услуг и трудный доступ к ним могут тормозить рост экономики, но и чрезмерное раздувание финансовой сферы («слишком много финансов») тоже опасный симптом. В начале XXI в. кризисные явления охватили некоторые небольшие страны и территории с гипертрофированным размером банковского сектора (на уровне сотен процентов от годового ВВП), например Исландию и Кипр. В некоторых более крупных экономиках высокие значения показателя поддерживаются тем, что на территории этих стран располагаются международные финансовые центры либо зарегистрированы штаб-квартиры транснациональных банков, поэтому здесь отражается деятельность таких банков по всему миру. Если учесть такие аномалии, то положительная связь между величиной финансового сектора и экономическим ростом наблюдается лишь до определенного порога на уровне примерно 100 % от ВВП<sup>2</sup>. После его прохождения финансовая глубина может и вредить экономическому росту, и один из каналов передачи такого эффекта — это рост нестабильности и подверженности кризисным явлениям.

---

<sup>1</sup> Аганбегян А. Г. Возможный сценарий будущего: двухэтапное социально-экономическое развитие России до 2030–2035 гг. // Научные труды Вольного экономического общества России. 2023. Т. 244. № 6. С. 228–260; Мамонов М. Е., Ахметов Р. Р., Панкова В. А., Солнцев О. Г., Пестова А. А., Дешко А. В. Поиск оптимальной глубины и структуры финансового сектора с точки зрения экономического роста, макроэкономической и финансовой стабильности // Деньги и кредит. 2018. Т. 77. № 3. С. 89–123; Столбов М. И., Голошапова И. О., Солнцев О. Г., Ахметов Р. Р., Панкова В. А., Цепилова Е. А. Определение модели российского финансового сектора на основе межстранового анализа // Вопросы экономики. 2018. № 5. С. 5–24.

<sup>2</sup> Arcand, J., Berkes, E., Panizza, U. Too much finance? // Journal of Economic Growth. 2015. Vol. 20. No. 2. P. 106. P. 106.

В Китае отношение банковских активов к ВВП довольно высокое — 214 % (2021 г.)<sup>1</sup>. Но это, пожалуй, не тот элемент опыта, который нам надо обязательно стремиться перенять. Китайская кредитная система, включая балансы ведущих государственных банков, отягощена огромным объемом кредитов сомнительного качества, выданных из-за бума в сфере недвижимости и строительства. Руководство страны осознает эту проблему и ищет способы ее решения.

Вопреки распространенному представлению, экономика России в макроэкономическом плане в целом достаточно обеспечена банковскими услугами. К началу 2024 г. отношение активов банков к ВВП составило 97,6 %<sup>2</sup>, поэтому кажется, что проблема избыточности финансового сектора тоже пока неактуальна. Однако из-за неразвитости фондового рынка и некоторых других особенностей российской экономики пороговое значение показателя, после которого разрастание банковско-финансовой сферы начинает приносить не пользу, а вред, может оказаться более низким, чем в развитых странах Запада.

Современная экономическая история России дает материал для такого предположения. Самые высокие темпы экономического роста, технологического прогресса и инновационного развития регистрировались независимо от роста банковской системы. Так было и в межвоенный период, и в 1960–1970-е гг. В «новой России» после 1991 г., наоборот, быстрое развитие финансовой деятельности наблюдалось на фоне падения показателей материального производства<sup>3</sup>, т. е. хорошо было только финансистам, а вся остальная экономика погружалась в глубокий кризис. Аналогично после 2020 г., на фоне серьезных социально-экономических вызовов (сначала эпидемия, затем СВО), прибыль российских банков, доходность их активов и капитала растут явно опережающими тем-

---

<sup>1</sup> Bank assets to GDP — Country rankings // TheGlobalEconomy.com. URL: [https://www.theglobaleconomy.com/rankings/bank\\_assets\\_GDP/](https://www.theglobaleconomy.com/rankings/bank_assets_GDP/) (accessed on May 16, 2024).

<sup>2</sup> По данным Банка России и Росстата.

<sup>3</sup> Верников А. В. Структурные или институциональные сдвиги? // Экономическая наука современной России. 2018. № 2. С. 115–131.

пами по сравнению с экономикой в целом. Диспропорцию между банковским сектором и остальной экономикой можно проиллюстрировать динамикой прибыли банковского сектора относительно прибыли остальных организаций (рис. 4.2.3).

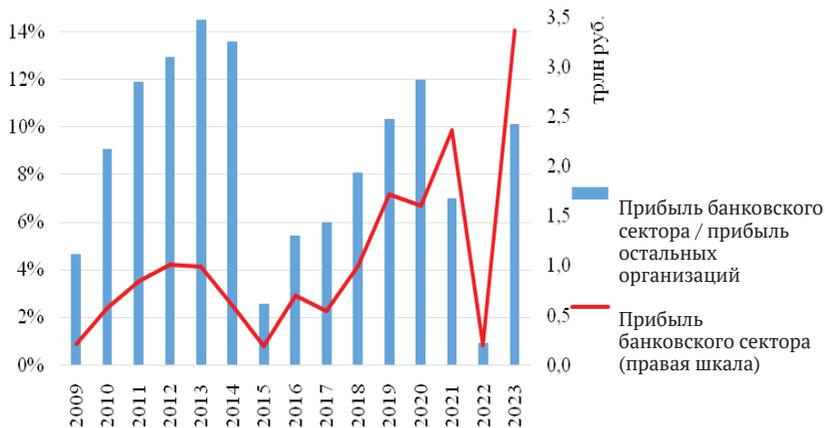
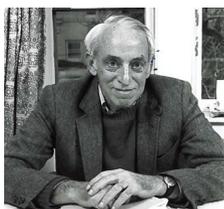


Рис. 4.2.3. Прибыль банков в сравнении с прибылью остальных организаций

*Примечание:* в качестве прибыли остальных организаций используется сальдированный финансовый результат (прибыль минус убыток) организаций (без субъектов малого предпринимательства, кредитных организаций, государственных (муниципальных) учреждений, некредитных финансовых организаций) в действующих ценах; в качестве прибыли банковского сектора — чистая прибыль текущего года.

Рассчитано авторами по данным Банка России и Росстата.



**Джеймс Тобин**, американский экономист, Нобелевский лауреат по экономике 1981 г., считал, что социальная отдача финансового сектора низка. Однако его высокая прибыльность привлекает существенную часть выпускников вузов в ущерб производственным секторам экономики, а стремление упростить транзакции на финансовых рынках служит, вполне вероятно, лишь одной цели — интенсификации спекулятивных операций.

Так, еще в 1984 г. в статье с лаконичным заголовком «Об эффективности финансовой системы» он писал: «Я признаюсь в тревожном физиократическом подозрении, возможно, неуместном для академика, что мы выбрасываем все больше и больше наших ресурсов, включая цвет молодежи, в финансовую деятельность, далекую от производства товаров и услуг, деятельность, порождающую частное вознаграждение, непропорционально высокое в сравнении с ее социальной продуктивностью»<sup>1</sup>.

---

Современные исследователи также приходят к выводу, что банки и финансовые учреждения перераспределяют в свою пользу ресурсы<sup>2</sup>, оттягивая их у производственных отраслей. Отмечается и тенденция поглощения финансовой системой значительной доли выпускников лучших отечественных вузов<sup>3</sup>.

Особенности России предопределили специфическую структуру финансового посредничества с преобладанием коммерческих банков и недоразвитостью других типов учреждений (кроме страховых компаний). Поэтому важно учитывать не только объемные показатели, но и функциональность банков, выполнение ими ключевых функций по отношению к «реальному» сектору<sup>4</sup>. После 1991 г. разрушалась доставшаяся России от предыдущей эпохи кредитная система и механизмы координации между «реальным» и денежным секторами экономики, и лишь после кризиса 1998 г. банки стали больше заниматься своим непосредственным делом,

---

<sup>1</sup> Tobin J. On the efficiency of the financial system // *Lloyds Bank Review*. 1984. No. 153. P. 14.

<sup>2</sup> Deidda L. Interaction between economic and financial development // *Journal of Monetary Economics*. 2006. Vol. 53. No. 2. Pp. 233–248.

<sup>3</sup> Агеева С. Д., Мишура А. В. Региональная банковская система в России: тенденции и факторы пространственного распределения // *Вопросы экономики*. 2017. № 1. С. 123–141.

<sup>4</sup> Крылова Л. В. Функции банков и банковской системы: теоретический аспект и методы количественной оценки // *Финансовая аналитика: проблемы и решения*. 2011. № 7. С. 2–8.

а именно кредитованием и обслуживанием расчетов и привлечением сбережений<sup>1</sup>.

Банки с государственным участием (крупнейший из них — Сбербанк России) обеспечили подавляющую часть долгосрочных кредитов юридическим лицам, снабжая ресурсами производственные отрасли экономики<sup>2</sup>. Но огосударствление банковской сферы — не идеальный рецепт для активизации инвестиционных процессов, поскольку и государственный банк вполне может повести себя оппортунистически, а не в интересах государства и общества<sup>3</sup>. Коммерческий банк в принципе неспособен полноценно участвовать в воспроизводственных процессах; для этого требуются кредитные учреждения особого типа, по сути, выступающие институтами развития.

В последние десятилетия стали все отчетливее проявляться опасные и негативные социально-экономические последствия чрезмерной финансиализации, в том числе связанные с задолженностью домашних хозяйств. Проблема обострилась в ходе мирового финансово-экономического кризиса 2008 г., спровоцированного политикой по доступу к дешевым ипотечным кредитам для средне- и малообеспеченных групп населения. Авторитетные ученые (Джозеф Стиглиц, Рагурам Раджан и многие другие) возложили вину за этот кризис на крупнейшие финансовые учреждения США и помогавшее им руководство страны<sup>4</sup>.

В России с 2004 г. кредитование граждан росло быстрее активов банков в целом, т. е. быстрее кредитования предприятий и организаций (рис. 4.2.4).

---

<sup>1</sup> Верников А. В. Структурные или институциональные сдвиги?..

<sup>2</sup> Верников А. В., Мамонов М. Е. Долгосрочное банковское кредитование: какие банки им занимаются и почему? // ЭКО. 2016. № 9. С. 135–150.

<sup>3</sup> Верников А. В. Размещение инвестиционных ресурсов через банки // Мезоэкономика: элементы новой парадигмы. М.: ИЭ РАН, 2020. С. 322–341.

<sup>4</sup> Раджан Р. Линии разлома: Скрытые трещины, все еще угрожающие мировой экономике. М.: Изд-во Ин-та Гайдара, 2011; Стиглиц Дж. Крутое пике: Америка и новый экономический порядок после глобального кризиса. М.: Эксмо, 2011.

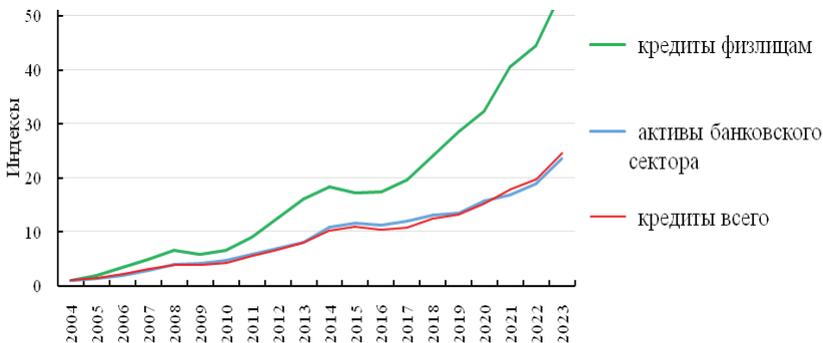


Рис. 4.2.4. Активы банковского сектора, индексы (2004 г. = 1)

Источник: по данным Банка России.

Главным драйвером доходов и прибыли российских коммерческих банков теперь является кредитование не экономики, а населения. Оно к тому же более доходно, чем кредитование в целом. В 2022 г. процентные доходы банков по кредитам физическим лицам составили половину совокупных процентных доходов банков от кредитования (рис. 4.2.5).

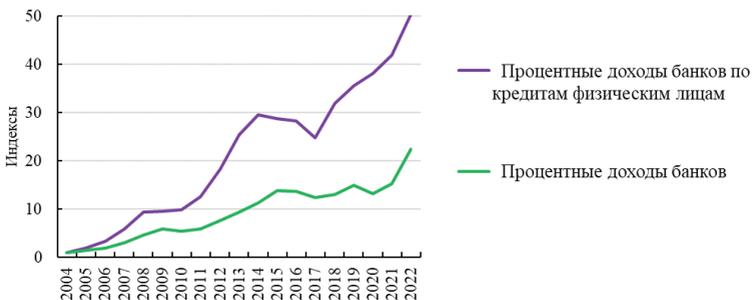


Рис. 4.2.5. Доходы банков от кредитования, индексы (2004 г. = 1)

Источник: по данным Банка России.

Сегодня уже многие специалисты видят в финансовализации риски и угрозы. В их работах о финансовой деятельности появились отрицательные коннотации и такие тер-

мины, как «спекулятивные операции»<sup>1</sup>, «мошенничество» и «жульничество»<sup>2</sup>, «паразитизм»<sup>3</sup>, «манипулирование» и «диктатура»<sup>4</sup>, «эксплуатация» и «ростовщичество»<sup>5</sup>.

Существенно важно понимание того, что финансиализация экономики тесно связана с деиндустриализацией, т. е. деградацией производственных отраслей и падением их удельного веса в экономике. Так было в десятках стран мира. Проекты по реиндустриализации, импортозамещению, достижению технологического суверенитета неизбежно наталкиваются на инерцию предыдущего периода, когда во всех делах первенствовал финансовый интерес, а основные выгоды извлекала финансовая олигархия. Следовательно, связь может быть и между реиндустриализацией России, о которой сейчас много говорят, и раздутой сферой финансовых услуг, работающей в значительной мере на саму себя.

В научной базе данных Академии *Google* обнаружилось 1450 англоязычных работ, упоминающих слово *definancialization*, т. е. *дефинансиализация* — явление, противоположное финансиализации. Под этим можно понимать уменьшение абсолютного и относительного веса финансового и банковского сектора в экономике и обществе; сокращение избыточного объема финансовых услуг, превышающего потребности «реальной» экономики; адаптацию финансовых услуг к потребностям экономики. Меры по дефинансиализации пока детально не проработаны и не апробированы. В статьях можно найти призывы к ограничению спекулятивной деятельности банков, в том числе посредством обеспечения нулевой рентабельности операций, имеющих признаки спе-

---

<sup>1</sup> Epstein G. Introduction: Financialization and the world economy // *Financialization and the World Economy*. Cheltenham and Northampton: Edward Elgar. 2005. Pp. 3–16.

<sup>2</sup> Fligstein N. *The Banks Did It: An Anatomy of the Financial Crisis*. Cambridge, MA: Harvard University Press, 2021.

<sup>3</sup> Хадсон М. Убийство Хозяина: как финансовые паразиты и долговое рабство разрушают мировую экономику. М.: Наше завтра, 2021.

<sup>4</sup> Шенэ М. Перманентный кризис. Рост финансовой аристократии и поражение демократии. М.: ВШЭ, 2017.

<sup>5</sup> Стиглиц Дж. Люди, власть и прибыль. М.: Альпина Паблицер, 2019.

кулятивных; переориентации банковского сектора на обеспечение финансами промышленных предприятий; выращивание «человека созидающего» или «человека производящего», а затем и «человека творческого» вместо «человека финансового», заикленного на потреблении ненужных вещей.

Дефинансиализация не сводится к чисто статистическому сокращению задолженности предприятий и населения перед банками, которое случается после каждого очередного финансового кризиса. Понятие дефинансиализации шире и включает другие важные аспекты, в том числе и сдвиг в общественных представлениях и экономической политике, преодоление идеологии «подчинения отечественного народного хозяйства спекулятивному капиталу, в том числе зарубежному»<sup>1</sup>.

### **Вопросы и задания для самопроверки**

1. Как можно понять выражение «финансиализация экономики»?
2. С помощью каких показателей можно измерить степень финансиализации экономики страны?
3. Есть ли связь между банковским сектором и отраслями «реального» сектора экономики?
4. Почему «слишком много финансов» может быть опасно?
5. Кто больше всего заинтересован в росте кредитования?
6. Достаточно ли наша страна обеспечена банковскими услугами?
7. Объясните разницу между удельным весом финансовой деятельности в экономике России и ведущих стран Запада.
8. Как объяснить разную динамику финансового сектора и промышленности в России после 1991 г.?
9. О чем говорит динамика такого показателя, как разница между средней процентной ставкой привлечения денег российскими банками и средней ставкой по кредитам?
10. Каковы плюсы и минусы того, что в Китае относительно большая кредитная система?

---

<sup>1</sup> Залётный А. А. Финансовый сектор в эпоху новой индустриализации: от фиктивных доходов — к реальным // Экономист. 2014. № 6. С. 50.

### **Рекомендуемая литература**

1. Веблен Т. Инженеры и ценовая система / Т. Веблен. — М. : ИД ВШЭ, 2018.
2. Стиглиц, Дж. Люди, власть и прибыль / Дж. Стиглиц. — М. : Альпина Паблишер, 2019.
3. Раджан, Р. Линии разлома: скрытые трещины, все еще угрожающие мировой экономике / Р. Раджан. — М. : Изд-во Ин-та Гайдара, 2011.
4. Хадсон, М. Убийство Хозяина: как финансовые паразиты и долговое рабство разрушают мировую экономику / М. Хадсон. — М. : Наше завтра, 2021.

### 4.3. Роль государства в экономическом развитии

*Елена Александровна Фролова*

*Елена Александровна Радионова*

Истоки происхождения государства могут быть рассмотрены с различных позиций. В этом плане традиционно противопоставляются друг другу *теория общественного договора* (Томас Гоббс, Джон Локк, Жан-Жак Руссо) и *теория эксплуатации* (Евгений Дюринг, Франц Оппенгеймер, Мансур Олсон, Мартин МакГир). В соответствии с первой государство представляет собой результат добровольного объединения индивидов, согласившихся на ограничение личной свободы в обмен на гарантии безопасности и производство общественных благ. Вторая построена на суждении о том, что государство возникает в результате применения насилия, а позитивные внешние эффекты его деятельности связаны со стремлением получать доход в долгосрочной перспективе, что невозможно без экономического развития подчиненной территории.

Американский экономист Дуглас Норт предложил *синтетическую теорию государства*, объединив элементы договорного и насильственного подходов. Данное им определение государства в рамках новой институциональной теории считается классическим: «Государство — это организация со сравнительными преимуществами в осуществлении насилия, распространяющимися на географический район, границы которого устанавливаются его способностью облагать налогом подданных»<sup>1</sup>. Это означает, что государство одержит победу в любом поединке с человеком или группой людей, так как его средние издержки по осуществлению насилия ниже. Однако противоположная сторона также обладает сравнительными преимуществами, например в сфере производства частных

---

<sup>1</sup> Шаститко А. Е. Новая институциональная экономическая теория. 3-е изд., перераб. и доп. М.: Экономический факультет МГУ, ТЕИС, 2002. 492 с.

благ. В связи с этим заключение социального контракта между правителем и подданными является взаимовыгодным: доход обменивается на безопасность, а стремление к максимизации ренты сдерживается как наличием операционных издержек налогообложения, так и существованием конкурентов государства, способных предложить населению более «выгодные» условия «сотрудничества» (политическая оппозиция, властные группировки и даже организованная преступность). Правитель вынужден искать компромисс между максимизацией своего дохода и обеспечением экономического роста.

Несмотря на различия в указанных подходах, каждая из перечисленных теорий подразумевает осуществление государством общественно значимых функций в целях обеспечения экономического развития территории и социального благополучия населения.

Всю совокупность форм государственного участия в экономике можно структурировать следующим образом:

1. *Государственное регулирование* — это действия государства, основанные на формировании регуляций — институтов, функционирующих в режиме систематического действия. Оно заключается в применении государством правовых инструментов для достижения целей социально-экономического развития, которое предполагает принуждение частных лиц и организаций к соблюдению установленных им норм под угрозой применения санкций<sup>1</sup>. Примеры: система налогообложения, правила денежного обращения, правила конкуренции на рынках и т. п.

2. *Государственное вмешательство* — дискреционная политика государства, основанная на суждениях представителей власти, направленная на решение конкретных проблем. Примеры: ликвидация последствий наводнения, всеобщая экстренная вакцинация и т. п.

3. *Государственное присутствие* в экономике — деятельность, позволяющая корректировать поведение экономических агентов без непосредственного вмешательства. Пример: функционирование органов правопорядка, армии, служб безопасности.

---

<sup>1</sup> Hertog J. A. den. General theories of regulation // Encyclopedia of Law and Economics, 1999. Pp. 223–270.

Необходимость государственного участия в экономике освещается экономической теорией с различных позиций. Традиционный подход опирается на парадигму «рынок vs государство», что закономерно приводит к постановке вопроса о том, насколько велика или мала должна быть роль государства. Доминирующие представления об идеальном государстве претерпевали волнообразные изменения, призывая то к усилению, то к ослаблению его роли, однако в долгосрочной перспективе наметилась тенденция к расширению государственного присутствия в экономике<sup>1</sup>.

Фрэд Блок и Петер Эванс объясняют формирование традиционной парадигмы наличием двух групп предубеждений<sup>2</sup>. Первая связана с негативной оценкой действий государства, которому вменяются неэффективное распоряжение ресурсами, низкая производительность и подчиненность политическим интересам властных групп. Вторая группа предубеждений связана с восприятием рынка как неизбежного источника общественного неравенства и дегуманизации.

Новая парадигма смягчает дихотомию рынка и государства, так как, с одной стороны, действия государства играют ключевую роль в формировании любого хозяйства, а с другой — оно само зависит от экономики в отношении потоков доходов, финансирующих государственную деятельность. Таким образом, государство и рынок выступают взаимодополняющими сферами, ни одна из которых не может функционировать в отрыве от другой. Подобная трактовка определяет смещение акцента с вопроса об определении оптимальной степени участия государства в экономике к вопросу о качестве его деятельности.

Реализация старой парадигмы привела к выделению идеальных типов государств:

1. *Государство общественных благ* обеспечивает производство благ, которые не может произвести рынок (либерализм).

---

<sup>1</sup> Капогузов Е. А., Богданова А.С. Роль государства в экономике: от традиционной к новой парадигме? // Вестн. Омск. ун-та. Сер. «Экономика». 2016. № 3. С. 28–41.

<sup>2</sup> Block F., Evans P. The State and the Economy // The Handbook of Economic Sociology. Princeton: Princeton University Press, 2005. Pp. 505–526.

2. *Государство макроэкономической стабилизации* осуществляет деятельность по смягчению циклических колебаний экономики (кейнсианство).

3. *Государство социальных благ* играет более активную роль в сглаживании провалов рынка путем интенсивного регулирования социальной сферы (Томас Маршалл, Гёста Эспинг-Андерсен).

4. *Государство развития* осуществляет активную государственную политику, направленную на стимулирование стратегически важных сфер экономики; предполагается возможность значительного влияния государства на сферу торговли путем таможенного и иного регулирования (Александр Гамильтон, Фридрих Лист, Александр Гершенкрон, Эрик Райнерт).

5. *Социальное государство* реализует широкий спектр полномочий в целях преодоления несправедливости, вызванной рыночным распределением ресурсов (Лоренц фон Штайн).



**Эрик Стенфельд Райнерт** (род. в 1949 г.) — норвежский экономист, получивший экономическое университетское образование в США. Неоклассической экономической теории противопоставляет историю экономической политики и экономики. Суть исторических уроков состоит в том, что построение экономики, отвечающей национальным интересам, связано с созданием благоприятных условий для развития обрабатывающей промышленности. Именно с ее потребностями связаны в основном достижения научно-технического прогресса, а сама она служит основой модернизации всей экономики и повышения общественного благосостояния. При этом не всякий экономический рост способствует экономическому развитию. Привел перечень необходимых факторов экономического развития стран мира: свобода предпринимательской деятельности, неограниченное копирование лучших зарубежных технологий и хозяйственных практик, а также государственный протекционизм.

---

Сущность социального государства можно представить как определенный этап развития социальных функций органов власти, в рамках которого институционализированы и легитимизированы государственные социальные обязательства и органы власти прилагают необходимые усилия для претворения в жизнь установленных норм, реализуют совокупность мер политики, направленной на рост благополучия населения.

В целях компенсации отрицательных последствий рыночного саморегулирования государство в лице органов власти и иных формальных организаций создает «защитный пояс» социальной политики для предотвращения излишней социальной напряженности и ухудшения социально-экономического положения населения.

Социальная ответственность государства является частью общей системы механизмов реализации институтов социальной ответственности. Государство может быть одним из главных субъектов в формировании эффективной институциональной среды обеспечения взаимодействия субъектов, а также в процессе разработки инструментов, направленных на реализацию социальных инвестиций в образовании, здравоохранении и культуре.

Всю совокупность проявлений государственного участия в экономике можно классифицировать по нескольким признакам:

1. По типу:

- прямое государственное участие (осуществляется посредством государственной собственности или финансирования программ развития отраслей экономики);
- косвенное государственное участие (связано с нормотворчеством и осуществлением различных видов экономической политики).

2. По направлению:

- управление экономическим развитием, т. е. осуществление экономической политики посредством регулирования экономических процессов (денежно-кредитная, бюджетная, налоговая, антиинфляционная политика, а также политика доходов и заработной платы и др.) или формирования хозяй-

ственных порядков (конкурентная, инвестиционная, промышленная, внешнеторговая, инновационная, социальная, региональная политика и др.);

- экономика общественного сектора, т. е. производство и госзакупки общественных и частных благ, а также перераспределение доходов и богатства.

Значительная дифференциация стран по уровню общественного благосостояния и показателям экономического роста, сохраняющаяся на протяжении всей истории существования государств, позволяет говорить о наличии факторов, которые оказывают влияние на результаты государственной деятельности. И хотя в настоящее время экономическая теория не располагает их исчерпывающим и однозначным перечнем, существует ряд концепций, позволяющих объяснить различные траектории развития национально-государственных экономических систем:

1. Экономисты Дарон Аджемоглу и Джеймс Робинсон связывают экономическое процветание с характером институтов: экстрактивным или инклюзивным<sup>1</sup>. Исследователи исходят из того, что институты, как правила игры, определяют поведение людей, оказывая влияние на формирование их экономических стимулов.

*Экстрактивные политические и экономические институты* нацелены на максимизацию доходов одной части населения за счет эксплуатации другой посредством принуждения к труду, установления высоких налогов, отсутствия эффективной системы защиты прав собственности, существенного ограничения политических прав и установления барьеров для входа на рынок. В условиях нечестной конкуренции, лоббизма и бюрократической волокиты население теряет стимулы к производительному труду, не видит смысла в получении образования и не готово отказываться от текущего потребления в пользу инвестирования, поскольку не верит в реальную возможность когда-либо воспользоваться результатами своих

---

<sup>1</sup> Аджемоглу Д., Робинсон Дж. А. Почему одни страны богатые, а другие бедные. Происхождение власти, процветания и нищеты / пер. с англ. Д. Литвинова, П. Миронова, С. Сановича. М.: АСТ, 2019. 693 с.

усилий. Элитарное правление выступает ключевым фактором бедности подавляющего числа граждан.

*Инклюзивные экономические и политические институты* направлены на стимулирование участия широких групп населения в экономической деятельности страны посредством обеспечения свободного входа на рынок, доступа к финансовым ресурсам, установления эффективной системы защиты прав частной собственности, функционирования беспристрастной системы правосудия и отказа от принудительного труда. Равенство экономических прав обеспечивает формирование конкурентной среды, а поскольку интересы большинства граждан защищены политической силой, они рассчитывают на неприкосновенность результатов своего труда, что побуждает их к производительной деятельности и инвестированию.

Следует отметить, что оба вида институтов — и экстрактивные, и инклюзивные — способны выступать основой для экономического роста, однако фундаментальные различия между ними определяют временной горизонт устойчивости получаемого результата: только инклюзивный рост является долгосрочным. Тем не менее исторически в развитии общества всегда преобладали экстрактивные институты, и только там, где их формирование было невозможно или экономически невыгодно, возникали инклюзивные.

Важным элементом теории Д. Аджемоглу и Дж. Робинсона является утверждение взаимозависимости экономической и политической сфер жизни общества: «Традиционно экономисты игнорировали политику, но именно понимание того, как работает политическая система, является ключом к тому, чтобы объяснить мировое экономическое неравенство <...> Путь к процветанию лежит через решение базовых политических проблем»<sup>1</sup>. В условиях политической стабильности экономические субъекты ощущают уверенность в долгосрочной устойчивости функционирующего режима, доверяют органам власти и концентрируются на экономических результатах своей деятельности.

---

<sup>1</sup> Аджемоглу Д., Робинсон Дж. А. Почему одни страны богатые, а другие бедные...

2. Дуглас Норт, Джон Уоллис и Барри Вайнгаст объясняют различия в уровне экономического развития стран преобладающим способом общественной организации, выделяя порядки ограниченного и открытого доступа<sup>1</sup>.

*Порядки ограниченного доступа* («естественные государства») появились 5–10 тыс. лет назад в результате первой экономической революции. В них элита монополизирует доступ к ценным ресурсам или видам деятельности, используя полученную ренту в целях структурирования социальных взаимоотношений. Экономическая конкуренция регулируется политической системой, большое значение имеют личность лидера и деятельность его приближенных. Такое положение существенно ограничивает способность индивидов формировать организации, т. е. группы, объединенные стремлением достичь какой-либо цели. В результате их количество остается относительно небольшим, а гражданское общество развито слабо. Группа естественных государств включает в себя хрупкие, базисные и зрелые — в зависимости от их способности поддерживать организации и само государство. Прогресс предполагает возрастание сложности общества, однако не существует обязательных требований, обеспечивающих переход государства от хрупкого к базисному, а от базисного к зрелому.

*Порядки открытого доступа* появились в начале XIX в. в результате второй экономической революции. Они характеризуются экономикой, основанной на механизмах конкуренции, и развитым гражданским обществом; способны поддерживать большое количество безличных организаций, которым нет необходимости участвовать в политике для защиты своих прав и обеспечения исполнения контрактов.

Порядки открытого и ограниченного доступа отличаются друг от друга по набору критериев (табл. 4.3.1). Совокупность качественных характеристик порядков открытого доступа объясняет их высокую адаптивность и устойчивость и определяет более высокий потенциал экономического раз-

---

<sup>1</sup> Норт Д., Уоллис Д., Вайнгаст Б. *Насилие и социальные порядки. Концептуальные рамки для интерпретации письменной истории человечества*. М.: Изд-во Ин-та Гайдара, 2011. 480 с.

вития относительно естественных государств. Для порядков открытого доступа характерны следующие черты<sup>1</sup>: развитая рыночная экономика, конкурентные рынки, широко распространенный набор убеждений о включенности и равенстве всех граждан в процессе принятия решений, отсутствие ограничений на занятие любым законным видом деятельности и поддержка любых ее организационных форм, верховенство права, безличность.

Таблица 4.3.1

**Сравнительная характеристика порядков открытого и ограниченного доступа**

Критерии сопоставления	Порядки ограниченного доступа	Порядки открытого доступа
Доля от общей численности населения	85 %	15 %
Число стран	175 стран	25 стран
Преобладающий тип социальных взаимоотношений	личные	безличные
Способность индивидов формировать организации	ограничена	открыта
Число организаций на душу населения	небольшое	значительное
Гражданское общество	слабое	сильное
Адаптивность и устойчивость	низкая	высокая
Правительство	децентрализованное	централизованное

Важным элементом концепции Д. Норта, Д. Уоллиса и Б. Вайнгаста является привязка к историческому контексту. В отличие от Д. Аджемоглу и Дж. Робинсона, они не абсолютизируют влияние институтов на экономическое развитие страны. Институты формируют возможности, определяя, какие организации создаются и как они функционируют. Однако организации тоже могут воздействовать на институты,

<sup>1</sup> Норт Д., Уоллис Д., Вайнгаст Б. Насилие и социальные порядки...

выступая агентами институциональных изменений. Эффективные политические системы формируют гибкие и устойчивые институциональные структуры, однако это длительный процесс, который зависит от траектории предшествующего развития и начальных условий создания и функционирования государства<sup>1</sup>. В связи с этим набор страновых институтов не предопределяет преобладание какого-либо социального порядка, а заимствование или копирование институтов часто не дает ожидаемого результата.

3. Существует ряд международных концепций, связывающих экономическое развитие с качеством государственной деятельности: «эффективное государство», *new public management*, *good governance*, «государственная состоятельность»<sup>2</sup>.

3.1. В отчете Всемирного банка<sup>3</sup> указывается, что облик *эффективного государства* определяется высоким уровнем доверия к государству, политической стабильностью, защитой прав собственности и прав личности, свободой от коррупции, прозрачностью и надежностью судебной системы. Устойчивое экономическое развитие возможно только в рамках дееспособного государства, которое не соперничает с рынком, а развивает институциональные возможности.

Неолиберальная доктрина Всемирного банка отражается в транслируемых им идеологии и нарративах. Механизм повышения эффективности государства связывается

---

<sup>1</sup> Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики. М.: Начала, 1997. 180 с.

<sup>2</sup> Отдельные сложности с их реализацией современными государствами и вопросы к механизмам оценки государственной эффективности приведены в работах: Тамбовцев В. Л., Рождественская И. А. Эффективность в государственном секторе: иллюзия понимания и ее последствия // *Terra Economicus*. 2021. Т.19. № 1. С. 17–35; Тамбовцев В. Л., Рождественская И. А. Концепция со-производства публичных услуг: создание базового условия развития сектора или поиски под фонарем? // *Terra Economicus*. 2023. Т. 21. № 1. С. 19–31

<sup>3</sup> *World Development Report 1997: The State in a Changing World* // World Bank Group. URL: <https://openknowledge.worldbank.org/handle/10986/5980> (access date: 18.01.2022).

с необходимостью соизмерения действий государства с его потенциалом. Государствам со «скудными» возможностями рекомендуется ограничиваться выполнением минимальных функций (оборона, законность, система прав собственности, здравоохранение, макроэкономическое управление, борьба с нищетой и защита бедных) и только по мере укрепления потенциала переходить к функциям средней и высокой сложности (регулирование монополий, преодоление внешних эффектов, социальное страхование, финансовое регулирование, координация деятельности частных структур, содействие рынкам и осуществление перераспределения).

3.2. *Новый государственный менеджмент* (new public management) возник как практическое явление в ходе административных реформ 1980–1990 гг., развернувшихся в ряде стран: США, Великобритании, Канаде и др. В рамках данного подхода отношения между государством, обществом и бизнесом рассматриваются в контексте оказания государственных услуг, качество которых расценивается как характеристика государственного управления. Эффективность государственного сектора оценивается как соотношение между качеством результата и понесенных для его достижения издержек, а значимыми направлениями реформирования являются сокращение масштабов деятельности государства и совершенствование управленческих механизмов.

3.3. Концепция *good governance* была предложена в 1997 г. экспертами Программы развития ООН<sup>1</sup>. В рамках модели государство, общество и бизнес в равной степени разделяют ответственность и властные полномочия, взаимодействуя на основе институционализированного согласования интересов. Понятие качества в контексте государственного управления понимается как соответствие полученных результатов запланированным, или степень соответствия эталону. Эффективное управление в соответствии с концепцией *good governance* опирается на восемь принципов:

---

<sup>1</sup> What is Good Governance? // United Nations ESCAP. URL: <https://www.unescap.org/sites/default/files/good-governance.pdf> (access date: 12.08.2021).

1) участие (participation) — равное участие различных социальных групп в управлении на основе принципов демократии и развитого гражданского общества;

2) верховенство закона (rule of law) — справедливое установление и соблюдение правовых норм, защита прав человека, независимость судебной системы и подотчетность органов правопорядка;

3) прозрачность (transparency) — доступность информации о принимаемых решениях и управленческом процессе;

4) оперативность (responsiveness) — нацеленность на соблюдение разумных сроков выполнения задач по обслуживанию заинтересованных лиц;

5) ориентация на консенсус (consensus-oriented) — достижение согласованной позиции в определении и достижении общественных интересов на основе стратегического понимания устойчивого развития;

6) равенство и инклюзивность (equity and inclusiveness) — возможности для представителей различных социальных групп ощущать свою причастность к «общественному мейнстриму»;

7) эффективность и результативность (effectiveness and efficiency) — удовлетворение общественных потребностей при наилучшем использовании имеющихся ресурсов с учетом приоритетов устойчивого развития и бережного отношения к окружающей среде;

8) подотчетность (accountability) правительственных учреждений, частного сектора и организаций гражданского общества.

3.4. *Государственная состоятельность* (state capacity, SC) зачастую определяется через способность государства доминировать на определенной территории, обеспечивать соблюдение правил, предоставлять услуги и блага, принимать и реализовывать решения. Целесообразно предложить узкую трактовку государственной состоятельности как способности государства реализовывать цели формирования устойчивого хозяйственного порядка в соответствии с долгосрочными

национальными и общественными интересами (приоритетами) на основе качественной реализации своих имманентных функций.

Государственная состоятельность выступает как промежуточная переменная между экономическим ростом и развитием, определяя вектор (позитивный или негативный) трансформационных изменений экономики и общества под воздействием одних и тех же факторов. Например, Патрик Хэм и Лоуренс Кинг обнаружили, что прямые иностранные инвестиции приводят к экономическому росту в государствах с высоким уровнем состоятельности, в то время как остальные могут испытывать от их притока негативные последствия, связанные с непредсказуемостью правовой системы, слабой способностью государства регулировать капитал в целях обеспечения общественного благосостояния, неспособностью обеспечить защиту прав собственности, отсутствием сильной бюрократии и масштабной коррупцией<sup>1</sup>.

Государства с высоким уровнем состоятельности обладают выраженной способностью обеспечивать население общественными благами и выполнять социально-экономические обязательства перед обществом. Страны с низким уровнем состоятельности испытывают затруднения с обеспечением населения качественными услугами здравоохранения, а также развитием социальной и производственной инфраструктуры, что приводит к снижению человеческого потенциала и снижению уровня доверия в обществе<sup>2</sup>. Большое практическое

---

<sup>1</sup> Hamm P., King L. Post-Manichean Economics: Foreign Investment, State Capacity and Economic Development in Transition Economies. Massachusetts: Political Economy Research Institute, University of Massachusetts at Amherst, 2010. 227 p.

<sup>2</sup> Ottervik M. Conceptualizing and Measuring State Capacity: Testing the Validity of Tax Compliance as a Measure of State Capacity // Göteborgs universitet. URL: [https://www.gu.se/sites/default/files/2020-05/2013\\_20\\_Ottervik.pdf](https://www.gu.se/sites/default/files/2020-05/2013_20_Ottervik.pdf) (access date: 08.08.2021); Robinson M. Hybrid States: Globalization and the Politics of State Capacity // Political Studies. 2008. Vol. 56. No. 3. Pp. 566–583.

значение имеет разработка оценочного инструментария государственной состоятельности<sup>1</sup>.

В целом можно сказать, что роль государства в экономике нужно описывать не только количественными показателями (государственные доходы / расходы, размер государственного сектора, доля государственного сектора в общей занятости и т. д.), но и при помощи качественных характеристик. Государство, ориентированное на устойчивый экономический рост и повышение качества жизни населения, должно обеспечивать политическую стабильность, формировать и поддерживать функционирование благоприятной институциональной среды. Интересы экономических субъектов должны быть защищены конкурентными отношениями и равенством прав, а неприкосновенность собственности — верховенством закона. Важнейшими условиями успешной государственной деятельности выступают учет факторов материально-технологической среды и исторический аспект: каждое государство проходит свой путь, и формальный импорт институтов неспособен эффективно решать задачи экономического развития.

### **Вопросы для самопроверки**

1. В чем сущность теории общественного договора / теории эксплуатации / синтетической теории возникновения государства Д. Норта?

2. Какие существуют формы государственного участия в экономике?

3. Чем обусловлена необходимость государственного участия в экономике с позиции старой / новой парадигмы восприятия рынка и государства?

4. По каким признакам можно классифицировать проявления государственного участия в экономике?

---

<sup>1</sup> Фролова Е. А., Радионова Е. А. Межстрановая сравнительная оценка эффективности государственного управления // Журнал экономической теории. 2021. Т. 18. № 4. С. 526–546; Радионова Е. А., Фролова Е. А. Состоятельность государства как фактор укрепления устойчивости экономики в условиях внешних шоков // Вестн. Томск. гос. ун-та. Экономика. 2023. № 61. С. 17–31.

5. Как влияют на экономическое развитие страны:
  - характер институтов (экстрактивный / инклюзивный);
  - способ общественной организации (порядок ограниченного / открытого доступа);
  - особенности материально-технологической среды;
  - уровень государственной состоятельности?

### **Рекомендуемая литература**

1. Аджемоглу, Д. Почему одни страны богатые, а другие бедные. Происхождение власти, процветания и нищеты / Д. Аджемоглу, Дж. А. Робинсон ; пер. с англ. Д. Литвинова, П. Миронова, С. Сановича. — М. : АСТ, 2019. — 693 с.

2. Блок, Ф. Роли государства в хозяйстве / Ф. Блок // Экономическая социология. — 2014. — Т. 5, № 2. — URL: [https://ecsoc.hse.ru/data/2011/12/08/1208204953/ecsoc\\_t5\\_n2.pdf](https://ecsoc.hse.ru/data/2011/12/08/1208204953/ecsoc_t5_n2.pdf) (дата обращения: 20.06.2021).

3. Капогузов, Е. А. Институциональная структура производства государственных услуг: от веберовской бюрократии — к современным реформам государственного управления : моногр. / Е. А. Капогузов. — Омск : Изд-во ОмГУ, 2012.

4. Мельников, В. В. Государственное регулирование национальной экономики : учеб. пособие / В. В. Мельников. — М. : Омега-Л, 2015. — 338 с.

5. Райнерт, Э. С. Как богатые страны стали богатыми, и почему бедные страны остаются бедными / Э. С. Райнерт. — М. : ИД ВШЭ, 2024. — 324 с.

6. Тамбовцев, В. Л. Теории государственного регулирования экономики : учеб. пособие / В. Л. Тамбовцев. — М. : Инфра-М, 2010. — 158 с.

#### **4.4. Регулирование экономических процессов: денежно-кредитная политика**

*Вадим Манавинович Гильмундинов*

Изобретение и дальнейшее использование в хозяйственной деятельности денег рассматривается как одна из ключевых эпохальных инноваций человеческой цивилизации. В древние времена отсутствие денег как всеобщего эквивалента в цепочке «товар — деньги — товар» не позволяло в полной мере реализовывать потенциал от специализации. Это формировало относительно примитивную экономику натурального обмена, в которой возможности удовлетворения потребностей определялись степенью кооперации и специализации внутри общин, в то время как кооперация и специализация между отдельными общинами и тем более странами имели сильно ограниченный характер.

В условиях нехватки определенной продукции у одних субъектов возможности натурального обмена зависели от наличия у них запасов другой продукции, которую они могли бы предложить взамен, и наличия желающих совершить соответствующий обмен. При отсутствии таких условий часто возникали конфликты и междоусобицы. Мирное же решение требовало наличия чего-то ценного для всех членов общества, что любой готов был бы принять для обмена на любое другое благо. В этой ситуации роль первых денег начали играть дефицитные товары или иные предметы, которые высоко ценились в обществе (например, в древнем Китае это были ракушки каури, в Сибири и в Северной Америке — звериные шкурки, в Мексике — какао-бобы). Последующее появление в начале глиняных табличек и металлических монет, затем бумажных банкнот и, наконец, электронных денег существенно расширило возможности для ведения финансовой и хозяйственной деятельности и ускорило развитие человеческой цивилизации.

По мере своей эволюции деньги начали приобретать разные функции в экономике и стали многоаспектным поня-

тием. Так, можно встретить следующие определения денег, делающие акцент на той или иной их роли в экономике:

- *Деньги* — это всеобщий устойчивый эквивалент, служащий мерой стоимости любых товаров и услуг, способный непосредственно на них обмениваться.

- *Деньги* — это универсальное общепризнанное средство платежа.

Однако наиболее общим подходом выступает определение денег как всего того, что выполняет функции денег, в числе которых выделяются следующие:

- *мера стоимости* (всеобщий эквивалент стоимости) — для измерения стоимости экономических благ и их сравнения между собой (например, при определении пропорций обмена);

- *средство сохранения ценности* — для сбережения (накопления) средств;

- *средство обращения* — для обмена на экономические блага;

- *средство платежа* — для передачи стоимости без обмена на экономические блага;

- *мировые деньги* — для выполнения всех вышеперечисленных функций на мировом уровне.

Данные определения указывают на очень важный аспект денег — универсальность и всеобщность, что может быть обеспечено только широким доверием к ним, т. е. готовностью экономических субъектов принимать их в обмен на экономические блага и другие активы. Доверие поддерживается государством. В случае если доверие утрачивается, деньги перестают приниматься в качестве средства обращения и платежа, существенно ослабевает в этих условиях и их функция меры стоимости, в результате чего деньги быстро обесцениваются. Обесценение денег выражается в падении количества экономических благ, которое можно обменять на единицу денег, или, что эквивалентно, в росте количества денег, на которое продавец готов обменять единицу экономического блага, т. е. цен на экономические блага. Вследствие обесценения денег теряется и их функция средства сохранения ценности.

Аспект доверия к деньгам особенно важен в современных условиях, когда деньги стали *фиатными*, т. е. обеспеченными золотом и другими драгоценными металлами деньгами, номинальная стоимость которых устанавливается и гарантируется государством вне зависимости от стоимости материала, использованного для их изготовления.

Исторически наиболее важными функциями денег выступают средство обращения (обмена) и мера стоимости. Однако по мере развития денежно-кредитной системы важное значение начали приобретать и функции средства сохранения ценности и средства платежа. Наконец, широкое развитие международной торговли, давшее благодаря международному разделению труда мощный импульс к развитию экономики отдельных стран и мировой экономики в целом, не могло бы происходить без функции мировых денег, которую долгое время выполняло золото, а в настоящее время — основные международные (доллар США, евро, британский фунт, японская йена) и региональные (российский рубль, китайский юань и др.) резервные валюты.

Долгое время в экономических исследованиях деньги воспринимались исключительно как средство обращения, а их главное предназначение сводилось к обеспечению проведения сделок. Такое упрощенное представление о роли денег в экономике легло в основу классической количественной теории денег, ключевым результатом которой стало уравнение обмена Фишера, в соответствии с которым произведение количества денег ( $M$ ) на *скорость их обращения* в год ( $V$ ), определяемой как количество сделок, в которых участвует в среднем одна денежная единица в течение года, равно номинальной стоимости всех приобретенных товаров и услуг (для ее измерения обычно используется величина номинального валового внутреннего продукта), т. е. произведению их цен ( $P$ ) на объем ( $Y$ ):

$$M \cdot V = P \cdot Y$$

Уравнение обмена Фишера позволило указать, что инфляция выступает монетарным феноменом, когда рост денег в экономике опережает рост объема производства товаров и услуг.

Упрощенное представление о роли денег в экономике преобладало до тех пор, пока Джон М. Кейнс в основополагающей для современной макроэкономики работе «Общая теория занятости, процента и денег»<sup>1</sup> не предложил развитую теорию спроса на деньги, выделив следующие *три мотива спроса на деньги*:

- *транзакционный мотив* — деньги нужны для осуществления запланированных сделок и иных экономических операций (чем больше сумма сделок, тем больше денег требуется для их осуществления);

- *предупредительный мотив* — деньги нужны на случай непредвиденных обстоятельств, в том числе, например, для осуществления незапланированных сделок в случае появления привлекательных предложений купли-продажи (чем выше неопределенность в совершении сделок, тем больший запас денег требуется иметь, чтобы не упустить привлекательную сделку);

- *спекулятивный мотив* — деньги являются наиболее ликвидной частью портфеля активов экономических субъектов, изменение которой связано с принятием *портфельных решений* индивидуумами (изменением структуры портфеля активов экономических субъектов в силу изменения их текущих и ожидаемых рисков, цен и доходностей).

*Ликвидность* выступает важной характеристикой активов, показывающей способность актива быстро и без потерь превратиться в деньги, т. е. быть быстро проданным по цене, близкой к рыночной, поэтому спрос на деньги в кейнсианской теории рассматривается как предпочтение ликвидности. Как следствие, за отказ от своих ликвидных активов субъекты хотят получать компенсацию в виде доходности, что является одним из объяснений процентных ставок в экономике. Вместе с тем у денег есть также свои риски обесценения, например, вследствие *инфляции*, одним из определений которой является устойчивая тенденция роста общего уровня цен на товары и услуги. Рыночный механизм, таким образом, через

---

<sup>1</sup> Кейнс Дж. М. Общая теория занятости, процента и денег. М.: АСТ, Neoclassic, 2022. 544 с.

портфельные решения экономических субъектов, принимаемые при изменении экономических условий на основе их индивидуальных предпочтений к риску и доходности, ведет к формированию равновесия на денежном рынке и рынках других активов.

Кейнсианская теория спроса на деньги позволила получить ряд важных результатов, хорошо объясняющих поведение экономических субъектов на денежном рынке при изменении различных экономических условий, в том числе процентных ставок, объема денежной массы, уровня деловой активности, ожиданий, а также способствовала глубокому пониманию процессов воздействия денежно-кредитной политики на макроэкономическое равновесие и экономическую динамику.



**Сергей Юльевич Витте (1849–1915)** — один из самых известных реформаторов денежной сферы в истории российской экономики, видный государственный и общественный деятель, экономист, министр путей сообщения, затем финансов, председатель Кабинета министров России, автор финансовой реформы 1897 г., в результате которой были введены золотое денежное обращение и свободный обмен кредитных билетов на золото.

Также придавал особое внимание честности с точки зрения единства слова и дела в экономическом поведении. В своих воспоминаниях он писал: «Когда я был министром финансов, то мне приходилось совершать государственные и финансовые дела на сотни миллионов рублей прямо на слово, и в течение всего моего пребывания министром (а я был министром около 11 лет) я совершал такие дела — на миллиарды и миллиарды — и в моей практике никогда не было случая, чтобы банкиры отступили от своего слова».

---

Денежно-кредитная система России включает двухуровневую банковскую систему, состоящую из Центрального Банка Российской Федерации (Банка России) и кредитных организаций, денежный рынок, расчетно-кассовое обслуживание и платежную инфраструктуру. Центральный Банк Российской Федерации наделен функциями мегарегулятора, совмещающего регулирование как денежно-кредитной, так и финансовой системы, в том числе рынка ценных бумаг.

Денежно-кредитная система выполняет две ключевые функции:

- организация и обеспечение бесперебойного денежного обращения, включая эмиссию национальной валюты, расчетно-кассовое обслуживание, функционирование системы платежей и переводов;
- аккумулярование денежных средств и их использование для дальнейшего кредитования.

Общий объем денег в национальной валюте, находящихся в обращении, т. е. все наличные деньги и высоколиквидные денежные средства физических лиц и юридических лиц нефинансового сектора в кредитных организациях страны в национальной валюте, принято называть *денежной массой*. В силу того что в денежной системе есть множество денежных активов, характеризующихся высокой ликвидностью, в составе денежной массы принято выделять следующие денежные агрегаты, различающиеся по степени ликвидности<sup>1</sup>:

- $M_0$  «Наличные деньги в обращении» — это наиболее ликвидная часть денежной массы, которая включает банкноты и монеты в обращении, кроме сумм наличности, находящейся в кассах Банка России и кредитных организаций;
- $M_1 = M_0 +$  переводные депозиты в рублях (средства на расчетных, текущих и иных счетах до востребования (в том числе счетах для расчетов с использованием пластиковых карт) резидентов Российской Федерации (организаций и домашних хозяйств), открытых в банковской системе в валюте Российской Федерации);

---

<sup>1</sup> См.: Денежные агрегаты: Методологический комментарий // Банк России. URL: [https://www.cbr.ru/statistics/macro\\_itm/dkfs/monetary\\_agg/](https://www.cbr.ru/statistics/macro_itm/dkfs/monetary_agg/) (дата обращения: 04.04.2024).

- $M2 = M1 +$  другие депозиты в рублях (средства на счетах срочных депозитов и иные привлеченные на срок средства в валюте Российской Федерации, счетах в драгоценных металлах, а также все начисленные проценты по депозитным операциям резидентов Российской Федерации (организаций и домашних хозяйств) в банковской системе).

Денежный агрегат M2 принято называть денежной массой в национальном определении.

Безналичное денежное обращение играет все возрастающую роль в денежно-кредитной системе, позволяя существенно увеличить скорость перевода денег, обеспечивая большее удобство для совершения денежных транзакций, повышая их прозрачность для осуществляющих их организаций, а также для Банка России, Федеральной таможенной службы и Федеральной налоговой службы. Это способствует росту законности денежных транзакций и снижению размеров теневой экономики. Тем не менее обязанность приема наличного российского рубля для оплаты товаров и услуг на территории Российской Федерации гарантируется законодательством, и наличное денежное обращение продолжает выполнять свои функции особенно там, где безналичные денежные транзакции малодоступны.

Статус рубля как единственной денежной единицы Российской Федерации закреплён п. 1 ст. 75 Конституции Российской Федерации. Этим же пунктом основного закона страны определено, что денежная эмиссия осуществляется исключительно Центральным банком Российской Федерации. В свою очередь п. 2 ст. 75 Конституции РФ определяет, что защита и обеспечение устойчивости рубля — это основная функция Центрального банка РФ, которую он осуществляет независимо от других органов государственной власти.

Основы деятельности Центрального Банка РФ регламентируются федеральным законом от 10 июля 2002 г. № 86-ФЗ «О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)». В соответствии со ст. 3 данного закона целями деятельности Банка России являются:

- защита и обеспечение устойчивости рубля;
- развитие и укрепление банковской системы Российской Федерации;

- обеспечение стабильности и развитие национальной платежной системы;
- развитие финансового рынка Российской Федерации;
- обеспечение стабильности финансового рынка Российской Федерации.

В свою очередь ст. 4 данного закона определяет функции Банка России, среди которых особенно важными для функционирования денежно-кредитной системы являются следующие:

- во взаимодействии с Правительством Российской Федерации разрабатывает и проводит единую государственную денежно-кредитную политику;
- монопольно осуществляет эмиссию наличных денег и организует наличное денежное обращение;
- является кредитором последней инстанции для кредитных организаций, организует систему их рефинансирования;
- устанавливает правила осуществления расчетов в Российской Федерации;
- осуществляет надзор и наблюдение в национальной платежной системе;
- устанавливает правила проведения банковских операций;
- осуществляет эффективное управление золотовалютными резервами Банка России;
- принимает решение о государственной регистрации кредитных организаций, выдает кредитным организациям лицензии на осуществление банковских операций, приостанавливает их действие и отзывает их;
- осуществляет надзор за деятельностью кредитных организаций и банковских групп (далее — банковский надзор);
- осуществляет регулирование, контроль и надзор за деятельностью операторов по приему платежей в соответствии с федеральными законами;
- проводит анализ и прогнозирование состояния экономики Российской Федерации, публикует соответствующие материалы и статистические данные.



Одним из первых в мире осуществил прогнозирование экономического развития с помощью статистических методов русский экономист **Михаил Иванович Туган-Барановский** (1865–1919) — русский политэконом, профессор, первый русский ученый-экономист с мировым именем, разработал теорию рынков и промышленных кризисов, учение о синтезе теории предельной полезности и трудовой теории стоимости, исследовал проблемы экономической (хозяйственной) конъюнктуры.

Также М. И. Туган-Барановский был одним из первых исследователей, кто провел сравнительный анализ русской и западной экономики, обратил внимание на роль среднего класса в экономическом развитии. Также этот великий ученый-экономист является создателем современной инвестиционной теории циклов.

---

Основная цель денежно-кредитной политики Банка России определяется ст. 34.1 Закона «О Центральном Банке Российской Федерации» и заключается в защите и обеспечении устойчивости рубля посредством поддержания ценовой стабильности, в том числе для формирования условий сбалансированного и устойчивого экономического роста. В свою очередь ст. 35 устанавливает следующие основные инструменты и методы денежно-кредитной политики Банка России:

1) процентные ставки по операциям Банка России (ставки по кредитам, предоставляемым кредитным организациям, и депозитам, привлекаемым от кредитных организаций);

2) обязательные резервные требования (минимальный размер обязательных резервов, которые должна поддерживать кредитная организация в процентном отношении к ее обязательствам (например, привлеченным депозитам));

3) операции на открытом рынке (купля-продажа ценных бумаг);

4) рефинансирование кредитных организаций (предоставление кредитов кредитным организациям);

5) валютные интервенции (купля-продажа иностранной валюты); и другие.

Основным инструментом денежно-кредитной политики выступает ключевая ставка Банка России, определяющая процентную ставку по основным операциям Банка России по регулированию ликвидности банковского сектора, а именно минимальный процент, под который Банк России предоставляет кредиты банкам, и максимальный процент, под который принимает средства от банков. Ключевая ставка также используется при определении размеров штрафов за нарушение законодательных требований, условий договоров, расчете налогов на вклады физических лиц и др.

С целью повышения предсказуемости денежно-кредитной политики Банк России заранее объявляет календарь заседаний Совета директоров Банка России, на которых рассматриваются вопросы о сохранении или изменении ключевой ставки и ряд других вопросов. Однако в случае резкого изменения ситуации в денежно-кредитной системе, требующей срочного вмешательства, возможно проведение внеплановых заседаний.

Другим важным инструментом повышения предсказуемости и прозрачности денежно-кредитной политики Банка России выступает разработка и публикация «Основных направлений единой государственной денежно-кредитной политики»<sup>1</sup>, определяющих ориентиры денежно-кредитной политики на предстоящий год и период двух последующих годов в соответствии со ст. 45 Закона «О Центральном Банке Российской Федерации». Проект данного документа представляется Президенту Российской Федерации, в Правительство Российской Федерации и в Государственную думу Федерального Собрания Российской Федерации и включает следующие положения:

- концептуальные принципы, лежащие в основе денежно-кредитной политики, проводимой Банком России;

---

<sup>1</sup> Основные направления единой государственной денежно-кредитной политики на 2024 год и период 2025 и 2026 годов // Банк России. 2023. URL: [https://www.cbr.ru/Content/Document/File/150582/on\\_2024\(2025-2026\).pdf](https://www.cbr.ru/Content/Document/File/150582/on_2024(2025-2026).pdf)

- краткую характеристику состояния экономики Российской Федерации;
- прогноз ожидаемого выполнения основных параметров денежно-кредитной политики в текущем году;
  - количественный анализ причин отклонения от целей денежно-кредитной политики, заявленных Банком России на текущий год, оценку перспектив достижения указанных целей и обоснование их возможной корректировки;
  - сценарный (состоящий не менее чем из двух вариантов) прогноз развития экономики Российской Федерации на предстоящий год с указанием цен на нефть и другие товары российского экспорта, предусматриваемых каждым сценарием;
  - прогноз основных показателей платежного баланса Российской Федерации на предстоящий год;
  - целевые ориентиры, характеризующие основные цели денежно-кредитной политики, заявляемые Банком России на предстоящий год, включая интервальные показатели инфляции, денежной базы, денежной массы, процентных ставок, изменения золотовалютных резервов;
  - основные показатели денежной программы на предстоящий год;
  - варианты применения инструментов и методов денежно-кредитной политики, обеспечивающих достижение целевых ориентиров при различных сценариях экономической конъюнктуры.

Понимая важность предсказуемости и прозрачности денежно-кредитной политики для стабильного развития экономики, центральные банки многих стран мира реализуют так называемую политику по правилам. Наиболее распространенными режимами такой политики выступают:

- *таргетирование валютного курса*, предполагающее объявление целевого диапазона колебаний валютного курса национальной валюты, который Центральный банк обязуется обеспечивать на основе мер реализуемой денежно-кредитной политики;
- *инфляционное таргетирование*, предполагающее объявление целевого диапазона или точного значения, как в случае России, годового темпа инфляции, который Централь-

ный банк обязуется обеспечивать на основе мер реализуемой денежно-кредитной политики.

В России с 2014 г. реализуется режим инфляционного таргетирования, главной целью которого является снижение годового темпа инфляции до 4 %. На взгляд Банка России, это должно способствовать формированию долгосрочных устойчивых инфляционных ожиданий на соответствующем уровне, снижению долгосрочных ставок процента на кредитном рынке и, как следствие, оживлению инвестиций в основной капитал и ускорению экономического роста в среднесрочной перспективе.

У режима инфляционного таргетирования, реализуемого Банком России, есть и контраргументы, основными из которых выступает слишком амбициозная официально установленная цель по снижению годового темпа инфляции до 4 %, требующая осуществления сверхжесткой денежно-кредитной политики в течение уже более десятилетнего периода. Такая политика плохо соответствует задачам масштабной структурно-технологической модернизации экономики России и ускорения ее социально-экономического развития, в особенности в условиях важных задач обеспечения технологического суверенитета, импортозамещения, переориентации цепочек поставок и соответствующего повышения инвестиционной активности. Тем не менее деятельность Банка России достаточно четко регламентирована действующим законодательством, в том числе Конституцией Российской Федерации, обозначающим ключевую цель его денежно-кредитной политики — защита и обеспечение устойчивости рубля. В связи с этим основные меры по реализации политики стимулирования экономического роста и модернизации экономики России, на взгляд сторонников жесткой денежно-кредитной политики, должны лежать в области бюджетно-налоговой политики, рассмотрению которой посвящен следующий параграф.

Благодаря независимости Центрального банка от других органов государственной власти, гарантированной Конституцией России, принятые советом директоров Банка России решения по денежно-кредитной политике могут вступать

в силу сразу же после их принятия, если этого требует сложившаяся в экономике ситуация.

Вместе с тем меры денежно-кредитной политики оказывают свое основное влияние на динамику основных экономических показателей с временной задержкой, в некоторых случаях достигающей 3–6 кварталов. Это требует особой тщательности при принятии решений об изменении денежно-кредитной политики и хорошо развитого аппарата прогнозирования развития экономики России и оценки последствий от соответствующих решений.

Причины задержки в распространении эффектов от мер денежно-кредитной политики лежат в основе механизма действия денежного мультипликатора и механизма денежной трансмиссии (более точно — денежно-кредитной трансмиссии, или трансмиссионного механизма денежно-кредитной политики).

Задержка воздействия мер денежно-кредитной политики на экономическую динамику, обусловленная механизмом действия денежного мультипликатора, объясняется тем, что Центральный банк не может напрямую контролировать объем денежных средств, находящихся в обращении. Под непосредственным контролем Центрального банка находятся только средства, формирующие его обязательства перед экономикой, — выпущенные в обращение наличные деньги и размещенные в Центральном банке денежные средства кредитных организаций (резервы), в совокупности данные денежные средства называются *денежной базой*, или *монетарным базисом*. Используя свои инструменты, Центральный банк может напрямую воздействовать только на объем денежной базы, в то время как для функционирования экономики и осуществления сделок важен объем денежной массы, формирующийся в результате действия механизма денежного мультипликатора.

Так, увеличивая ключевую ставку, Центральный банк делает свои заимствования для банков дороже, и те, стараясь снизить возможные объемы своего кредитования в Центральном банке, предпочитают увеличить свои добровольные резервы для поддержания у себя достаточного уровня ликвид-

ности. Соответственно, при снижении ключевой ставки банки уменьшают объем своих добровольных резервов и используют высвободившиеся таким образом денежные средства для увеличения объемов кредитования и покупки ценных бумаг.

Изменение минимальной нормы обязательных резервных требований напрямую оказывает воздействие на имеющиеся в распоряжении банков денежные ресурсы. Ее увеличение требует перечисление банками на счета в Центральном банке дополнительных денежных средств, что ограничивает их возможности по выдаче кредитов и покупке ценных бумаг. Сокращение же минимальных обязательных резервных требований, наоборот, высвобождает у банков денежные средства для увеличения объемов кредитования и покупки ценных бумаг.

Продажа Центральным банком ценных бумаг на открытом рынке ведет к сокращению находящихся в распоряжении банков денежных средств, так как сумма от продажи ценных бумаг перечисляется в Центральный банк, списываясь со счетов банков в Центральном банке, и выводится таким образом из обращения. Покупка же Центральным банком ценных бумаг на открытом рынке ведет к обратному результату. Центральный банк перечисляет денежные средства за приобретенные им ценные бумаги на счета банков, обслуживающих продавцов данных ценных бумаг, для последующего зачисления на их счета.

Аналогичным образом воздействуют на денежную базу валютные интервенции Центрального банка (купля-продажа иностранной валюты).

Наконец, предоставление Центральным банком кредитов банкам осуществляется через перечисление денежных средств на их счета в Центральном банке, напрямую увеличивая таким образом объем денежной базы. Погашение же взятых у Центрального банка кредитов банками ведет к списанию денежных средств с их счетов в Центральном банке, сокращая таким образом денежную базу.

Увеличение денежной базы запускает механизм денежного мультипликатора, в результате действия которого увеличивается объем денежной массы.

*Денежный мультипликатор* отражает способность банковской системы создавать деньги, возникающую благодаря тому, что часть выданных банками кредитов возвращается обратно в банковскую систему в виде поступлений на счета клиентов, а следовательно, формирует базу для дальнейшего расширения выдачи кредитов. Например, предположим, что одно предприятие взяло у банка кредит, чтобы рассчитаться со своим поставщиком. В результате выданные в форме кредита денежные средства будут перечислены на счет данного предприятия, которое перечислит их на счет своего поставщика. Если поставщик оставит данные средства на своем счету, то обслуживающий его банк (возможно, тот же самый, что и выдал кредит) получит возможность выдать новый кредит. Если же поставщик также предпочтет использовать полученные средства для оплаты поставок товаров и услуг, то эти средства окажутся на счетах его поставщиков в обслуживающих их банках и т. д.

Отметим, что если изначальный кредит в описанном выше примере был выдан банком из средств, уже находящихся в обращении, то это приведет лишь к перераспределению денежных средств. Если же изначальный кредит выдается из средств на счете банка в Центральном банке (резервов), т. е., по сути, из денежной базы, то происходит увеличение объема денег, находящихся в обращении, т. е. денежной массы.

В описанной выше схеме мы не учли три обстоятельства, ограничивающих сумму выдачи кредитов из поступающих на счета клиентов банка денежных средств.

Во-первых, при поступлении денежных средств на счета клиентов банк обязан зарезервировать их часть в соответствии с минимальным резервным требованием Центрального банка России, что осуществляется путем перечисления соответствующей суммы на резервный счет данного банка в Центральном банке.

Во-вторых, банк, привлекая денежные средства клиентов, должен формировать дополнительные резервы для поддержания своей ликвидности на достаточном уровне, чтобы своевременно выполнить свои обязательства по платежным требованиям со стороны своих клиентов по переводу денежных

средств на открытые в другом банке их собственные счета или счета их контрагентов.

Наконец, в-третьих, часть денежных средств, поступающих на счет клиента, он может предпочесть снять в наличной форме.

Данные обстоятельства учитываются в механизме действия денежного мультипликатора, представленного на рис. 4.4.1.

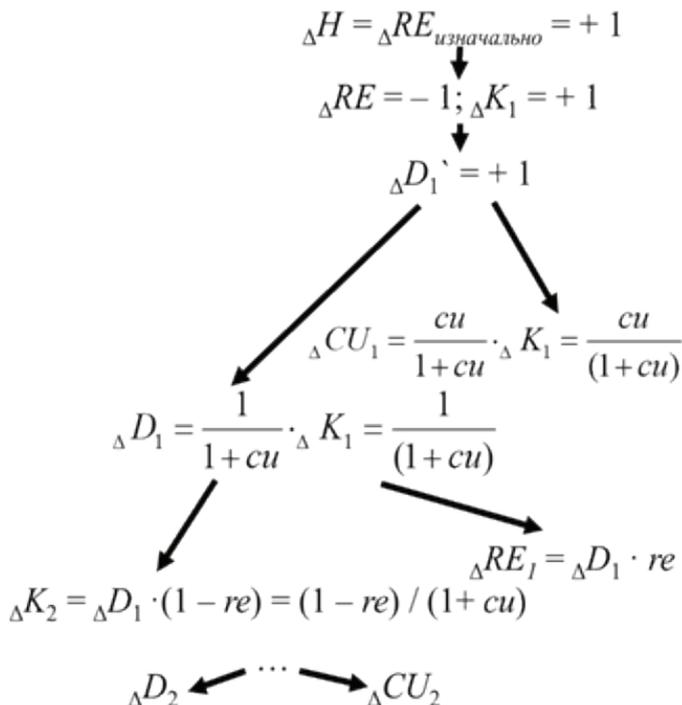


Рис. 4.4.1. Механизм действия денежного мультипликатора

Допустим, Центральный банк выдал кредит некоему банку на 1 млн р., зачислив их на счет данного банка в Центральном банке. В результате объем денежной базы увеличился на 1 млн р. ( $\Delta H = +1$ ). При предположении, что данный банк выполняет все резервные требования, у него образовались избыточные резервы в размере полученного кредита,

т. е. 1 млн р. ( ${}_{\Delta}RE_{\text{изначально}} = +1$ ). Следовательно, банк увеличит кредитование ( ${}_{\Delta}K_1 = +1$ ), сократив величину своих резервов до принятого им уровня ( ${}_{\Delta}RE = -1$ ).

Сумма кредита будет зачислена на банковский счет заемщика, который рассчитается по своим платежам, ради которых он взял кредит. В результате данная сумма будет зачислена на счета контрагентов заемщика ( ${}_{\Delta}D_1 = +1$ ). Допустим, контрагенты заемщика предпочитают на каждый рубль средств на счетах в банке иметь наличные деньги в размере *си* рублей (величину *си* принято называть *нормой депонирования*). В таком случае часть поступившей на счет суммы контрагенты снимут в наличной форме ( ${}_{\Delta}CU_1 = +cu / (1 + cu)$ ), а оставшаяся часть оставят на своем счете ( ${}_{\Delta}D_1 = +1 / (1 + cu)$ ).

Так как обязательства банка, обслуживающего контрагентов, выросли (средства на счетах его клиентов — это его обязательства перед ними), то он обязан зарезервировать часть этих средств ( ${}_{\Delta}RE_2 = +re \cdot {}_{\Delta}D_1$ , где *re* — *норма резервирования*), а оставшуюся часть выдаст в виде кредита ( ${}_{\Delta}K_2 = +(1 - re) \cdot {}_{\Delta}D_1$ ). В результате прирост кредитования по этой же схеме запустит дальнейшее расширение денежной массы.

При предположении, что все субъекты придерживаются одинаковых размеров нормы депонирования и нормы резервирования, можно показать, что общий прирост денежной массы, определяемый как прирост суммы наличных денежных средств и средств на счетах в банках ( ${}_{\Delta}M = {}_{\Delta}CU + {}_{\Delta}D$ ), определяется соотношением  ${}_{\Delta}M = mm \cdot {}_{\Delta}H$ , где *mm* — *величина денежного мультипликатора*, рассчитываемого по формуле:

$$mm = \frac{{}_{\Delta}M}{{}_{\Delta}H} = \frac{{}_{\Delta}CU + {}_{\Delta}D}{{}_{\Delta}CU + {}_{\Delta}RE} = \frac{cu + 1}{cu + re} > 1.$$

Описанная схема наглядно показывает, почему возникает задержка в воздействии мер денежно-кредитной политики на экономическую динамику. Увеличение объемов кредитования зависит, с одной стороны, от потребности клиентов банков в кредитах, а с другой стороны, от их платежеспособности, требующей длительных процедур рассмотрения заявок на кредитование и проверки качества заемщиков для одобрения кредитов.

Задержка в расширении кредитования связана также с действием *механизма денежно-кредитной трансмиссии*, который объясняет, как увеличение денежной массы приводит к расширению спроса на товары и услуги, приводя таким образом к дополнительному росту экономики и ускорению инфляции.

Принято выделять пять каналов денежно-кредитной трансмиссии<sup>1</sup>:

- процентный — воздействие изменения процентных ставок на объемы сбережений, потребления и инвестиций;
- кредитный — изменение возможностей заемщиков предоставить качественное обеспечение;
- балансовый — изменение возможностей банков наращивать кредитование;
- благосостояния — изменение богатства инвесторов вследствие изменения цен на активы (например, котировок ценных бумаг);
- валютный — изменение курса рубля.

Основным каналом денежно-кредитной трансмиссии считается процентный, обусловленный воздействием изменения денежной массы на процентные ставки в экономике и воздействием последних на объемы кредитования, сбережений, потребления и инвестиций.

Так, увеличение денежной массы вследствие мер денежно-кредитной политики делает деньги для заемщиков более доступными и ведет к снижению процентных ставок в экономике. В свою очередь снижение процентных ставок положительно сказывается на привлекательности инвестиционных проектов, а также возможностях населения по обслуживанию потребительских кредитов, а также уменьшает стимулы к сбережениям, так как проценты по вкладам в банках также снижаются. Это расширяет спрос на товары и услуги, что ведет к росту цен на них и вызывает стимулы к росту их производства и объемов поставок на рынок.

---

<sup>1</sup> Денежно-кредитные условия и трансмиссионный механизм денежно-кредитной политики: Информационно-аналитический комментарий // Банк России. 2024. № 3(21). 15 с.

Однако, как правило, производственный и торговый секторы имеют ограниченные возможности для роста объемов производства и поставок на рынок. Расширение действующего и появление нового производства требуют времени на пересмотр производственных и инвестиционных планов, привлечение дополнительного финансирования, заключение контрактов на дополнительные поставки сырья, материалов, оборудования, наем и обучение дополнительных работников. При полном же отсутствии возможностей увеличить производство и поставки основной эффект от увеличения денежной массы выразится в ускорении инфляции. Все это хорошо объясняет наличие задержки у денежно-кредитной политики в воздействии на экономическую динамику.

### **Вопросы для самопроверки**

1. Дайте определение денег, перечислите их функции в экономике.
2. Назовите мотивы спроса на деньги.
3. Перечислите основные инструменты денежно-кредитной политики Центрального банка России.
4. Назовите две основные причины задержки воздействия мер денежно-кредитной политики на экономическую динамику.
5. Объясните механизм действия денежного мультипликатора.
6. Назовите каналы механизма денежно-кредитной трансмиссии, объясните процентный канал.

### **Рекомендуемая литература**

1. Бойко, М. Азы экономики / М. Бойко. — М. : Книга по требованию, 2015. — 470 с.
2. Макроэкономика : учеб. для вузов / С. Ф. Серегина [и др.] ; под ред. С. Ф. Серегинной. — 4-е изд., испр. и доп. — М. : Юрайт, 2024. — 477 с.
3. Матвеева, Т. Ю. Макроэкономика : учеб. для вузов : в 2 ч. / Т. Ю. Матвеева ; Нац. исслед. ун-т «Высшая школа экономики». — М. : ИД ВШЭ, 2017. — Ч. I. — 439 с.

## 4.5. Регулирование экономических процессов: бюджетно-налоговая политика

*Вадим Манавинович Гильмундинов*

Ключевые задачи в обеспечении стабильного социально-экономического развития России возлагаются на бюджетно-налоговую политику, финансовую основу которой формирует бюджетная система.

*Бюджетная система* — основанная на экономических отношениях и юридических нормах совокупность бюджетов государства и его административно-территориальных единиц, а также бюджетов автономных в бюджетном отношении учреждений и внебюджетных фондов<sup>1</sup>.

В зависимости от формы государственного устройства принято выделять:

- *централизованную бюджетную систему*, которая характеризуется централизованным сбором общегосударственных налогов и их перераспределением через отчисления в бюджеты административно-территориальных единиц, как правило, такая система действует в унитарных государствах;
- *децентрализованную бюджетную систему*, в которой одновременно действуют общегосударственные налоги и налоги административно-территориальных единиц, как правило, такая система действует в федеративных государствах;
- *смешанную бюджетную систему*, в которой сочетаются элементы централизованной и децентрализованной бюджетных систем.

Бюджетная система Российской Федерации является децентрализованной и имеет три уровня:

- 1) федеральный бюджет Российской Федерации и государственные федеральные внебюджетные фонды;
- 2) бюджеты субъектов Российской Федерации (региональные бюджеты) и государственные территориальные внебюджетные фонды;

---

<sup>1</sup> Бюджетный кодекс Российской Федерации: федер. закон от 31 июля 1998 г. № 145-ФЗ // Собрание законодательства РФ. 1998. № 31. Ст. 3823.

3) бюджеты муниципальных образований (местные бюджеты).

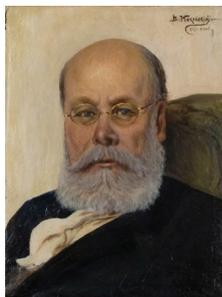
С учетом этого можно дать следующее определение.

*Бюджетная система Российской Федерации* — основанная на экономических отношениях и государственном устройстве совокупность всех бюджетов и бюджетов государственных внебюджетных фондов, регулируемая нормами права Российской Федерации и ее субъектов.

В свою очередь, *бюджет* можно определить как план доходов и расходов на определенный период времени. *Бюджет расширенного правительства* (расширенный бюджет) представляет собой сводный (совокупный) бюджет данного уровня и нижеследующих уровней бюджетной системы на соответствующей территории страны, включая бюджеты государственных внебюджетных фондов.

Консолидированный бюджет — свод бюджетов бюджетной системы Российской Федерации на соответствующей территории (за исключением бюджетов государственных внебюджетных фондов) без учета межбюджетных трансфертов между этими бюджетами.

Бюджетами государственных внебюджетных фондов Российской Федерации являются бюджет Фонда пенсионного и социального страхования Российской Федерации, бюджет Федерального фонда обязательного медицинского страхования и бюджеты территориальных фондов обязательного медицинского страхования.



Основоположник финансовой науки в России, русский политэконом, финансист, академик Российской академии наук, профессор **Иван Иванович Янжул** (1846–1914) считал, что для государственного бюджета важно качество управления им. Он писал, что «хорошие финансы возможны лишь при хорошем управлении», точно так же как верно и обратное: «хорошее управление может существо-

вать только там, где хорошие финансы». И. И. Янжул утверждал, что экономическое состояние общества зависит от рационального употребления денежных средств, сосредоточенных в государственном бюджете.

Значительное внимание уделял такому фактору экономического поведения, как честность, рассматривая ее в четырех основных ипостасях: 1) как исполнение обещания; 2) как уважение чужой собственности; 3) как уважение к чужим правам; 4) как уважение к существующим законам и нравственным правилам.

---

Любой бюджет имеет следующие основные характеристики: доходы, расходы, профицит (+), дефицит (–) и долг.

Доходы консолидированного бюджета Российской Федерации с учетом бюджетов государственных внебюджетных фондов имеют следующую структуру:

- Налоговые доходы, включающие:
  - налог на прибыль организаций;
  - налог на доходы физических лиц;
  - страховые взносы на обязательное социальное страхование;
  - налог на добавленную стоимость;
  - акцизы по подакцизным товарам (продукции);
  - налоги на совокупный доход;
  - налоги на имущество;
  - налоги, сборы и регулярные платежи за пользование природными ресурсами;
  - прочие налоги.
- Неналоговые доходы:
  - доходы от внешнеэкономической деятельности;
  - доходы от использования имущества, находящегося в государственной и муниципальной собственности;
  - платежи при пользовании природными ресурсами.
- Безвозмездные поступления.

Расходы консолидированного бюджета Российской Федерации с учетом бюджетов государственных внебюджетных фондов имеют следующую структуру:

- на общегосударственные вопросы;
- на национальную оборону;
- на национальную безопасность и правоохранительную деятельность;
- на национальную экономику, из них:
  - на топливно-энергетический комплекс;
  - на сельское хозяйство и рыболовство;
  - на транспорт;
  - на дорожное хозяйство (дорожные фонды);
  - на связь и информатику;
  - на прикладные научные исследования в области национальной экономики;
  - на другие вопросы в области национальной экономики;
- на жилищно-коммунальное хозяйство;
- на социально-культурные мероприятия, из них:
  - на образование;
  - на здравоохранение, физическую культуру и спорт;
  - на здравоохранение;
- на обслуживание государственного и муниципального долга<sup>1</sup>.

Разницу между доходами и расходами бюджета называют *сальдо бюджета (бюджетное сальдо)*. Если бюджетное сальдо положительное, то такую ситуацию принято называть *профицитом бюджета*, если отрицательное — *дефицитом бюджета*.

Дополнительно также используется показатель *первичное сальдо бюджета*, представляющий собой разницу между доходами и непроцентными расходами бюджета (расходы бюджета за вычетом расходов на обслуживание государственного и муниципального долга).

В случае если имеется дефицит бюджета, требуется определение *источников его финансирования*, в числе которых выделяются следующие:

- долговое финансирование — привлечение средств в виде займов в форме выпуска и продажи государственных

---

<sup>1</sup> Гильмундинов В. М. Моделирование влияния макроэкономической политики на экономику России / Ин-т экономики и организации промышленного производства Сибирского отделения РАН. Новосибирск: Изд-во ИЭОПП СО РАН, 2019. 160 с.

ценных бумаг и/или кредитов от банковской системы, других государств или иных субъектов;

- денежное финансирование — покрытие государственных расходов за счет выпуска дополнительных денег;

- продажа государственных запасов и имущества — продажа принадлежащих государству запасов драгоценных металлов, драгоценных камней, других запасов, а также внеплановая продажа принадлежащих государству ценных бумаг и объектов, находящихся в государственной собственности (предприятий, недвижимого имущества, земельных участков);

- использование остатков денежных средств на счетах бюджета;

- использование средств из суверенных фондов (например, в России это Фонд национального благосостояния).

В настоящее время во всем мире наиболее распространенным источником финансирования дефицита бюджета является долговое финансирование, результатом которого выступает рост государственного долга, что, как правило, влечет и рост расходов по его обслуживанию (выплат процентов по займам и кредитам).

Денежное финансирование дефицита бюджета в настоящее время запрещено в большинстве стран и используется в исключительных случаях, когда другие источники финансирования недоступны. Главным следствием денежного финансирования выступает подрыв доверия к национальной валюте, обесценение ее курса к другим валютам и развертывание инфляции вследствие необеспеченной эмиссии денег, существенно превышающей потребность экономики.

Процесс составления бюджета на предстоящий период часто называют *бюджетным планированием*. После того как подготовлен проект бюджета, он рассматривается законодательными органами власти и после всех согласований утверждается. Фактическое поступление доходов и осуществление расходов называют исполнением бюджета, по результатам которого уполномоченные органы исполнительной власти подготавливают отчет об исполнении бюджета, который проходит обязательную проверку на соответствие требованиям действующего законодательства и плана бюджета.

Бюджетный процесс — деятельность государственных органов власти, органов местного самоуправления и иных участников по составлению и рассмотрению проектов бюджетов, утверждению и исполнению бюджетов, контролю за их исполнением, осуществлению бюджетного учета, составлению, внешней проверке, рассмотрению и утверждению бюджетной отчетности.

Таким образом, бюджетный процесс является достаточно длительной процедурой, требующей значительного числа различных согласований как на уровне отдельных министерств, так и с законодателями. Любые изменения в плане бюджета должны также быть рассмотрены и утверждены законодательно<sup>1</sup>.

Функционирование бюджетной системы Российской Федерации подчиняется следующим ключевым принципам:

- единство бюджетной системы;
- четкое разграничение доходов, расходов и источников финансирования дефицитов бюджета, а также их отдельных статей;
- прозрачность и публичность бюджета (за исключением закрытых по соображениям национальной безопасности статей бюджета);
- обоснованность бюджета как по доходам, так и по расходам, в том числе его согласованность с принятым прогнозом социально-экономического развития;
- целевой характер использования бюджетных средств, что означает, что бюджетные средства должны использоваться исключительно на достижение четко определенных целей, для которых они выделены;
- эффективность бюджетных расходов, понимаемая как достижение требуемых результатов и их качества при минимальных затратах; и др.

*Бюджетная система, аккумулируя, перераспределяя и расходуя общественные ресурсы, выполняет ряд важнейших функций, обеспечивающих социально-экономическое развитие страны:*

---

<sup>1</sup> Мельников В. В. Государственное регулирование национальной экономики. М.: Омега-Л, 2015. 338 с.

- предоставление общественных благ (фундаментальная наука, правопорядок, оборона, безопасность, социальное обеспечение, бесплатное образование и здравоохранение, дороги общего пользования и др.);
- социальное выравнивание и социальное развитие (борьба с бедностью, помощь малоимущим, пенсионное обеспечение, поддержка молодых семей, развитие образования, культуры, спорта и др.);
- стимулирование научно-технологического развития и человеческого капитала;
- поддержка зарождающихся секторов экономики и национальных производителей;
- определение и поддержка приоритетных направлений социального, экономического и экологического развития; и т. д.

Осуществление данных функций выступает основой *бюджетно-налоговой политики*, понимаемой как система мер государственного воздействия на экономику с помощью изменения величины расходов или доходов государственного бюджета. В числе мер бюджетно-налоговой политики выделяются:

- прямые меры — финансирование за счет бюджетных расходов функционирования и развития определенных секторов экономики (наука, образование, армия и др.) и социальное обеспечение отдельных слоев населения (пенсионеры, лица с ограниченными возможностями здоровья, многодетные семьи и др.);
- косвенные меры — изменение системы налогообложения с целью воздействия на совокупный спрос и совокупное предложение.

Используя данные меры, государство осуществляет *различные виды экономической политики*:

- стабилизационную (антициклическую) политику, направленную на уменьшение глубины экономического спада и уровня перегрева в экономике в процессе ее циклического развития;
- политику социально-экономического развития, направленную на рост качества и уровня жизни населения;

- научно-технологическую политику, направленную на создание новых научных результатов и технологий;
- инновационную политику, направленную на разработку технологических решений и их внедрение; и др.

Бюджетно-налоговая политика, так же как и денежно-кредитная, может быть направлена на расширение совокупного спроса, в таком случае ее называют *стимулирующей (экспансионистской)*, а может быть направлена, наоборот, на его сокращение, в таком случае ее называют *сдерживающей (рестриктивной, ограничительной)*. Сдерживающая политика, как правило, нацелена на сокращение инфляции в ситуации, когда высокий рост цен начинает угрожать социально-экономической стабильности.

Для целей расширения совокупного спроса могут быть использованы разные инструменты, которые можно объединить в три основные группы:

- 1) снижение уровня налогообложения;
- 2) рост государственных закупок товаров и услуг;
- 3) рост государственных трансфертов.

Учитывая многообразие налогов и государственных расходов, государство может очень тонко настраивать свою бюджетно-налоговую политику, оказывая как точечные воздействия на отдельные сектора экономики, так и широкое воздействие на экономику в целом.

Решение задач социально-экономического, научно-технологического и инновационного развития предполагает длительную перспективу ожидаемых результатов, а также точечный характер воздействия, и поэтому хорошо согласуется с инструментами бюджетно-налоговой политики, даже несмотря на отмеченную выше длительность бюджетного процесса.

Определенным недостатком бюджетно-налоговой политики выступает ее *дискреционный характер*, заключающийся в том, что большинство решений принимаются в зависимости от ситуации и в условиях меняющихся приоритетов. Дискреционность бюджетно-налоговой политики увеличивает

неопределенность социально-экономического развития, особенно на уровне отдельных секторов экономики, и может существенно изменять стимулы к осуществлению экономической деятельности.

В то же время в рамках бюджетно-налоговой политики можно выделить и определенные правила, наиболее известным из которых выступает *бюджетное правило*, понимаемое как правило, определяющее ограничения на излишний рост бюджетных расходов в благоприятных для экономики условиях с целью обеспечения долгосрочной финансовой стабильности на основе формирования суверенных фондов.

Бюджетное правило — это один из способов избежать образования устойчивого *структурного дефицита бюджета*, наличие которого ведет к расширению государственного долга. Под *структурным дефицитом бюджета* понимается разница между фактическими расходами государства и теми доходами, которые государство получало бы в условиях полной занятости экономики. В свою очередь *циклический дефицит бюджета* — это разница между доходами, которые государство получало бы в условиях полной занятости экономики, и фактическими доходами. В сумме структурный и циклический дефициты бюджета равны общему дефициту бюджета. Фактически наличие структурного дефицита означает, что государство несет расходы, которые оно не может себе позволить осуществлять в течение длительного времени.

В Российской Федерации также действует бюджетное правило. Оно заключается в направлении в Фонд национального благосостояния сверхдоходов федерального бюджета, образующихся при превышении экспортных цен на нефть определенного уровня, называемого *ценой отсечения*. В условиях падения цен на нефть средства Фонда национального благосостояния могут использоваться для финансирования расходов бюджета, обеспечения их стабильного характера и недопущения *секвестра*, под которым понимается сокращение расходов при исполнении отдельных статей бюджета или всего бюджета в целом при наступлении форс-мажорных обстоятельств. Это позволяет существенно снизить влияние на эко-

номику России изменения мировых цен на нефть, от которых зависит значительная часть доходов федерального бюджета.

Длительное рассмотрение и утверждение бюджета, а также обоснование его ключевых параметров ведут к существенной задержке принятия решений о мерах бюджетно-налоговой политики, что выступает серьезным ограничением использования этой политики в плане краткосрочного антициклического регулирования экономики. В то же время бюджетно-налоговая политика характеризуется наличием так называемых *встроенных стабилизаторов* (также используется термин «*автоматические амортизаторы*»), под которыми понимается такой вид инструментов бюджетно-налоговой политики, при использовании которых расходы или доходы бюджета автоматически меняются в зависимости от фазы делового цикла так, чтобы сгладить колебания экономики.

Классическими примерами встроенных стабилизаторов выступают пособия по безработице и бедности. Так, к примеру, в условиях спада в экономике численность безработных и бедных увеличивается, соответственно, автоматически увеличивается величина государственных расходов на выплату соответствующих пособий, удерживая, таким образом, совокупный спрос от более существенного падения. В условиях роста экономики, наоборот, численность безработных и бедных уменьшается, соответственно, автоматически снижается величина государственных расходов на выплату соответствующих пособий, что ограничивает рост совокупного спроса. Аналогичным образом воздействуют на совокупный спрос налоги на доходы и *косвенные налоги*. К последним относят налоги на товары и услуги, которые производитель или продавец платит не напрямую, а устанавливает, как надбавку к цене (например, налог на добавленную стоимость и акцизы). Наконец, примером более широкой бюджетно-налоговой политики встроенных стабилизаторов выступают и ранее упомянутые бюджетные правила.

Одним из преимуществ бюджетно-налоговой политики выступает быстрое наступление первоначального эффекта от принятых мер. Однако, как и в случае с денежно-кредитной

политикой в условиях тесных экономических взаимосвязей, бюджетно-налоговая политика не только оказывает прямое воздействие на экономику, но и порождает значительные косвенные эффекты, возникающие с определенным запаздыванием. Наличие косвенных эффектов создает неопределенность в оценке силы и времени воздействия осуществляемых мер бюджетно-налоговой политики, что требует тщательного их обоснования.

Одним из наиболее известных таких эффектов является *эффект мультипликатора расходов (экономического мультипликатора)*. Суть этого эффекта состоит в том, что расходы на товары и услуги одних субъектов экономики приводят к автоматическому образованию доходов у других субъектов экономики, выступающих продавцами данных товаров и услуг. В свою очередь рост доходов экономических субъектов, как правило, сопровождается ростом их расходов. Для предприятий — продавцов товаров и услуг это рост расходов на заработную плату работников, закупку сырья и материалов, оплату налогов и т. д. Рост заработных плат, в свою очередь, ведет к росту расходов населения на товары и услуги, образуя, таким образом, дополнительный рост доходов у их продавцов и т. д. по данной цепочке экономических взаимосвязей. Следовательно, первоначальный рост расходов на товары и услуги порождает дополнительный рост доходов и, как следствие, расходов на товары и услуги, что и образует эффект мультипликатора расходов.

Эффект мультипликатора расходов усиливает первоначальный эффект от роста государственных расходов на товары и услуги, позволяя государству более умеренно увеличивать свои расходы для стимулирования экономики, позволяя снизить, таким образом, нагрузку на государственный бюджет. Отметим также, что, увеличивая свои расходы, государство также получает и обратный положительный эффект в виде роста налоговых поступлений от роста экономики и связанного с этим сокращения расходов на выплаты пособий по безработице и бедности.

Другим известным эффектом выступает так называемый *эффект вытеснения частного сектора с рынка товаров и услуг*. Увеличивая свои расходы, государство ограничивает возможности частного сектора как по приобретению товаров и услуг, так и по инвестиционной деятельности. Первое обстоятельство обусловлено тем, что в условиях ограниченных производственных возможностей предприятия переориентируются на выпуск закупаемых государством в больших количествах товаров и услуг, ограничивая таким образом выпуск другой продукции и оттягивая на себя ограниченные производственные ресурсы, в том числе рабочую силу, и вызывая рост цен на них, что ведет к росту производственных издержек и снижает конкурентоспособность производства. Второе обстоятельство вызвано тем, что в условиях неизменной денежной массы повышение спроса на деньги для обеспечения растущих объемов производства, закупаемых государством в больших количествах товаров и услуг ведет к росту процентных ставок в экономике, что негативно сказывается на инвестициях частного сектора (данный эффект часто называют *эффект вытеснения инвестиций частного сектора*).

### **Вопросы для самопроверки**

1. Дайте определение бюджетной системы, назовите уровни и принципы бюджетной системы Российской Федерации.
2. Назовите основные статьи консолидированного бюджета Российской Федерации.
3. Перечислите основные функции бюджетной системы в экономике.
4. Перечислите основные меры и инструменты бюджетно-налоговой политики.
5. Какие инструменты бюджетно-налоговой политики, на ваш взгляд, лучше подходят в рамках отдельных видов экономической политики государства?
6. Назовите причины запаздывания при принятии мер бюджетно-налоговой политики.

7. Дайте определение встроенного стабилизатора как вида бюджетно-налоговой политики, назовите основные примеры встроенных стабилизаторов.

8. Назовите бюджетное правило, используемое в Российской Федерации, и цель его использования.

9. Дайте определение профицита и дефицита бюджета. Для чего, на ваш взгляд, используются показатели первичного, структурного и циклического дефицитов бюджета?

10. Объясните механизм действия экономического мультипликатора.

11. Объясните действие эффекта вытеснения частного сектора с рынка товаров и услуг.

### **Рекомендуемая литература**

1. Бойко, М. Азы экономики / М. Бойко. — М. : Книга по требованию, 2015. — 470 с.

2. Макроэкономика : учеб. для вузов / С. Ф. Серегина [и др.] ; под ред. С. Ф. Серегинной. — 4-е изд., испр. и доп. — М. : Юрайт, 2024. — 477 с.

3. Матвеева Т. Ю. Макроэкономика : учеб. для вузов : в 2 ч. / Т. Ю. Матвеева ; Нац. исслед. ун-т «Высшая школа экономики». — М. : ИД ВШЭ, 2017. — Ч. I. — 439 с.

## 4.6. Экономический патриотизм

*Вячеслав Витальевич Вольчик*

В современной экономической теории в рамках мейн-стрима доминирует утилитаристский подход, основанный на модели рационального экономического человека, который является совершенным максимизатором. И хотя в течение последних десятилетий осуществляются многочисленные попытки модернизировать модель упрощенной максимизации, она продолжает доминировать. Однако при исследовании реальных процессов в экономике упрощенный утилитаристский подход приводит к опасному редукционизму, что можно показать на примере экономического патриотизма.

Например, Джон М. Кейнс указывал на опасность упрощенного подхода к анализу сложных экономических процессов: «Можно симпатизировать взглядам Колериджа, обобщенным Лесли Стефеном, который утверждал, что “утилитаристы разрушили все социальные связи, представляя общественную жизнь как борьбу эгоистических интересов, и тем самым нанесли удар по самым корням порядка, патриотизма, поэзии и религии”»<sup>1</sup>.

В данном параграфе мы покажем, что патриотизм имеет значение для экономики и экономической науки. Экономисты долгое время игнорировали значимость патриотизма при анализе хозяйственных процессов. Экономические кризисы и геополитические процессы последних десятилетий послужили причиной того, что в социальных науках и в экономической науке в частности все чаще стали говорить о важности патриотизма как социального явления. Например, нобелевский лауреат Роберт Шиллер в широко известной книге «Нарративная экономика» точно и лаконично формулирует идею о важности патриотизма: «Экономические нарративы основываются на интересах людей, их идентичности и патриотизме. Интересы, идентичность и патриотизм имеют значение»<sup>2</sup>.

---

<sup>1</sup> Кейнс Дж. М. Конец laissez-faire // Общая теория занятости, процента и денег. Избранное. М.: Эксмо, 2007. С. 372.

<sup>2</sup> Shiller R. J. Narrative Economics. Princeton University Press, 2019.

Надо отметить, что патриотизм в рамках экономической науки недостаточно хорошо определен. Многие исследователи, например Р. Шиллер, не дают определения патриотизма. Все это приводит к тому, что без консенсуса относительно того, что понимать под патриотизмом в экономической теории, трудно развивать как теоретические, так и эмпирические исследования.

*Под экономическим патриотизмом понимается система убеждений, институтов и правил, которая позволяет регулировать взаимодействие экономических акторов и проводить экономическую политику в контексте обеспечения национальных экономических интересов страны.*

И хотя концепт экономического патриотизма начал развиваться только в начале XXI в., у него имеются прочные интеллектуальные основания. Наверно, самой мощной и влиятельной экономической школой, создавшей теории и идеи, к которым может апеллировать экономический патриотизм, была *немецкая историческая школа* (самоназвание этого направления — этическая экономия). Если обратиться к трудам основателя немецкой исторической школы Фридриха Листа, то можно найти поразительные параллели в осмыслении хозяйственных процессов в XIX и XXI вв.



**Фридрих Лист** (1789–1846) — немецкий экономист и политик, яркий представитель немецкой исторической школы в экономической теории. По мнению Листа, если промышленные державы последуют либеральным идеям свободной торговли, не создав необходимых условий для национального экономического развития, то мир придет к однополярной системе, в рамках которой будет

иметь господствующее положение одна страна (Великобритания). В связи с этим он вступил в полемику с классиками, в особенности с Давидом Риккардо, критикуя его концепцию сравнительных издержек, которая казалась тогда незыблемой. Считал

также, что главным предметом стремлений отдельных народностей должно быть сохранение, развитие и совершенствование национальных особенностей. Многие идеи Листа опередили свое время и начали комплексно исследоваться в рамках экономики развития с 1950-х гг.

---

Концепция национальной политической экономики Ф. Листа основывается на признании в явной форме наличия национальных интересов, которые должны рассматриваться в более широких социальных контекстах, «нравственных и политических интересов настоящего и будущего»<sup>1</sup>. Очень важным моментом также является то, что Ф. Лист и его последователи не отрицали экономической важности конкуренции и международной торговли. Они последовательно подчеркивали, что национальные интересы и развитие производительных сил необходимо рассматривать через призму специфической институциональной среды того или иного государства. Более того, экономическая эффективность конкурентных рынков и международной торговли не может исследоваться в отрыве от политических процессов и ограничений, которые возникают в процессе реализации национальных интересов.

В современной научной литературе существуют классификации экономического патриотизма, где выделяются *слепой и конструктивный патриотизм*.

Под слепым патриотизмом понимается декларирование национального превосходства. В свою очередь конструктивный патриотизм рассматривается как привязанность к стране, характеризующаяся критикой и рассмотрением вопросов текущих групповых практик, которые призваны привести к позитивным изменениям при реализации национальных интересов<sup>2</sup>.

---

<sup>1</sup> Лист Ф., Витте С. Ю., Менделеев Д. И. Национальная система политической экономики // Национальная система политической экономики. М.: Европа, 2005.

<sup>2</sup> Schatz R. T., Staub E., Lavine H. On the varieties of national attachment: Blind versus constructive patriotism // Political Psychology. 1999. No. 20(1). Pp. 151–174.

Патриотизм очень близок к национализму, но между ними существуют важные различия. Концепты национализма, как и нации, представляют собой «в исторической перспективе подлинно европейский феномен»<sup>1</sup> и являются результатами эволюции европейской традиции в гуманитарных и социальных науках. Также для патриотизма и национализма особую роль играют социальные ценности, на которых основывается идентичность граждан тех или иных стран.

Экономический патриотизм близок к различным формам национализма, однако, для того чтобы избежать отрицательных коннотаций, необходимо разграничить экономический патриотизм и национализм. Экономический патриотизм не отрицает важность рыночных отношений и различных форм торговли межфирменной, межрегиональной или международной. Важным допущением в доктрине патриотизма является то, что необходимо в явной форме признавать индивидуальные и коллективные интересы граждан той или иной страны. Мы не можем рассматривать государственные границы как совершенно прозрачные и регулируемые только формальными институтами, например таможенным правом. В исследованиях патриотизма также приобретают значимость социальные ценности, культура, история и специфические неформальные национальные институты.

Экономический национализм, безусловно, критикуется со стороны глобалистски настроенных политиков и экономистов. Однако существует альтернативная точка зрения. Согласно концепции Роберта Райха: «Благотворный экономический национализм основан на положительной моральной роли экономического национализма в создании и поддержании государства всеобщего благосостояния. По мнению Райха, благотворный экономический национализм означает, что “граждане каждой страны берут на себя основную ответственность за повышение способности своих соотечественников вести полноценную и продуктивную жизнь”»<sup>2</sup>.

---

<sup>1</sup> Hroch M. The nation as the cradle of nationalism and patriotism // Nations and Nationalism. 2020. No. 26(1). Pp. 5–21.

<sup>2</sup> Levi-Faur D. Economic Nationalism: From Friedrich List to Robert Reich // Review of International Studies. 1997. No. 23(3). Pp. 359–370; цит. по: Reich R. B. The work of nations: Preparing ourselves for 21st century capitalism. Hemel Hempstead: Simon and Schuster, 1991.

Экономический национализм в современности наблюдается наряду с ростом экономического популизма. И национализм, и популизм можно рассматривать как реакции на отчуждение граждан от их политических элит, а также объективные процессы, которые выражались в «последовательных волнах глобализации за последние семьдесят лет, трансформации занятости и росте неравенства, что усилило отчуждение, которое испытывают многие различные группы от сетей и институтов, управляющих их жизнью»<sup>1</sup>.

В реальности национальные интересы есть у любой страны, даже если они не всегда декларируются в явной форме. В этом плане универсальные либеральные ценности могут служить своеобразной ловушкой для социальных порядков, которые не имеют институтов и политической культуры, позволяющих использовать либеральные ценности (в частности, свободу торговли) без опасности создания ситуаций экономической и политической нестабильности.

Экономический патриотизм также связан с формированием институтов (как результатов коллективных действий), позволяющих сохранять политическую и экономическую устойчивость, которая крайне важна для акторов, строящих и осуществляющих свои планы.

Доктрина экономического патриотизма в явной форме декларирует значимость национальной идентичности, культуры, особенностей политических институтов при строительстве и обеспечения устойчивого инновационного развития того или иного государства.

Возникновение и развитие теоретического направления «экономический патриотизм» стало одним из следствий переосмысления неолиберальной интеллектуальной повестки. Глобализационные проекты нельзя полностью ассоциировать с интеллектуальным влиянием неолиберализма, но оно, безусловно, усилило глобалистскую повестку в разработке и имплементации различных политических решений. Экономический патриотизм необходимо противопоставлять либеральному национализму. Подъем неолиберализма как идеологии значительно повлиял на интеллектуальную моду

---

<sup>1</sup> Gamble A. Making Sense of Populist Nationalism // New Political Economy. 2021. No. 26(2). Pp. 283–290.

в общественных науках, где либеральный национализм (хоть часто в завуалированной форме) получил значительное распространение.

Неолиберализм является одним из ярчайших примеров создания идеологии, которая оказала значительное влияние на экономическую политику, государственное управление и философское осмысление глобальных проблем человечества. Существует множество «реинкарнаций» неолиберализма, но главная его идея проста — рынки являются лучшими механизмами для достижения экономической эффективности и могут быть потенциально использованы практически во всех сферах общества при осуществлении социальных взаимодействий<sup>1</sup>. Неслучайно, что интеллектуальным оплотом неолиберализма были и остаются представители австрийской экономической школы. Интеллектуальная борьба австрийской школы с различного рода социалистическими идеями привела к тому, что рынки стали рассматриваться не только как эффективный механизм экономической координации, но и вообще, как универсальный способ получить новое знание<sup>2</sup>. И хотя подход Ф. Хайека к рынкам и конкуренции как механизмам создания нового знания обладает значительной эвристической силой, в дальнейшем в экономической науке развились научные направления, например теория экономических механизмов, которые привели к «пагубной самонадеянности» в плане рационального конструирования эффективных и конкурентных рынков<sup>3</sup>.

Неолиберальный взгляд на экономические проблемы гипертрофированно акцентирует внимание на рыночных показателях эффективности, вытесняя институциональные и культурные факторы экономического развития на периферию. И хотя утилитаристские рыночные стимулы и резуль-

---

<sup>1</sup> Nureev R., Volchik V., Strielkowski W. Neoliberal Reforms in Higher Education and the Import of Institutions // *Social Sciences*. 2020. No. 9(5). P. 79.

<sup>2</sup> Hayek F. Competition as a discovery procedure // *The Quarterly Journal of Austrian Economics*. 2002. No. 5(3). Pp. 9–23.

<sup>3</sup> Mirowski P., Nik-Khah E. *The Knowledge We Have Lost in Information*, 2017.

таты экономической деятельности имеют большое значение, они должны рассматриваться наряду с национальными специфическими институциональными, культурными и организационными аспектами хозяйственной деятельности.

Экономический патриотизм связан, но не тождественен с экономикой патриотизма, которая также начала развиваться как течение современной экономической теории. *Экономика патриотизма* концентрирует свое внимание на вопросах взаимодействия государства и рыночных механизмов в плане поиска эффективных институтов, позволяющих соблюсти баланс между национальными интересами и различными формами либерализации экономических отношений<sup>1</sup>. *А экономический патриотизм является научным концептом, с помощью которого акцентируется внимание на важности учета влияния институтов и механизмов регулирования для обеспечения интересов страны.*

Экономический патриотизм является институционализированной формой дискриминации. В определениях экономического патриотизма подчеркивается, что государство намеренно проводит политику, в которой акторы делятся на инсайдеров и аутсайдеров: «<...> экономический патриотизм можно рассматривать как экономический выбор, который направлен на дискриминацию в пользу определенных социальных групп, фирм или секторов, которые лица, принимающие решения, воспринимают как инсайдеров из-за их территориального статуса. *Экономический патриотизм влечет за собой форму экономической предвзятости — желание формировать рыночные результаты, чтобы отдать предпочтение положению инсайдеров*»<sup>2</sup>.

Также экономический патриотизм апеллирует к коллективным ценностям, которые ставятся выше индивидуальных хозяйственных интересов: «*Экономический патриотизм предполагает систему ценностей, при которой Родина стоит выше индивидуальных экономических интересов*»<sup>3</sup>.

---

<sup>1</sup> Clift B., Woll C. Economic patriotism: reinventing control over open markets // *Journal of European Public Policy*. 2012. No. 19(3). Pp. 307–323.

<sup>2</sup> Ibid.

<sup>3</sup> Ibid.

Восприятие экономического патриотизма во многом зависит от культурных и институциональных контекстов с одной стороны и психологических особенностей восприятия акторов с другой. Поэтому неслучайно, что единственная пока монография на русском языке, посвященная проблеме экономического патриотизма, написана социальными психологами<sup>1</sup>. В данной монографии дается комплексная картина российской институциональной и поведенческой специфики в контексте развития концепции экономического патриотизма.

Одним из важных кейсов о современном развитии экономического патриотизма может служить опыт Китайской Народной Республики. Председатель КНР Си Цзиньпин в статье о Китайской мечте<sup>2</sup> подчеркивает, что «патриотизм всегда был и остается духовной силой прочного сплочения китайской нации, многонациональный народ страны должен обязательно возвышать великий национальный дух и дух эпохи»<sup>3</sup>. В исследованиях российских китаеведов также подчеркивается важность патриотизма в современной китайской идеологии, например, патриотизм присутствует среди «12 понятий, которые в наибольшей степени концентрируют в себе смысл и дух задачи построения “духовной социалистической цивилизации”»: богатство и сила (фуцзян), демократия (миньчжу), цивилизованность (вэньмин), гармония (хэсе), свобода (цзыю), равенство (пиндэн), справедливость (гунчжэн), власть закона (фачжи), патриотизм (айго), преданность делу (цзиньэ), доверие (чэнсинь), дружелюбие (юи)»<sup>4</sup>.

---

<sup>1</sup> Карнышев А. Д., Иванова Е. А., Карнышева О. А. Природа экономического патриотизма и гражданского сотрудничества: этнопсихологические аспекты. М.: Изд-во «Ин-т психологии РАН», 2017. 480 с.

<sup>2</sup> Си Цзиньпин. Мечта Китая о великом возрождении китайской нации // О государственном управлении. Пекин: Изд-во лит. на иностр. яз., 2014.

<sup>3</sup> Карнышев А. Д. Экономический патриотизм: государственные, этнорегиональные и личностные аспекты // Изв. Байкальск. гос. ун-та. 2016. № 26(3). С. 509–517.

<sup>4</sup> Карнеев А. Н. Течения и тренды в области общественной мысли // Китайская Народная Республика: политика, экономика, культура. 2022. С. 77–87.

Принцип рационального выбора, на котором базируется предмет экономической теории, может быть соотнесен с известным латинским выражением «Ubi bene, ibi patria» (где хорошо, там и родина)<sup>1</sup>. Такой принцип противоречит концепту экономического патриотизма, где понятия национальных интересов и национальной идентичности значимы при организации и осуществлении хозяйственной деятельности.

Исследования экономического патриотизма должны учитывать в явной форме, какие критерии экономической эффективности мы используем. Очевидно, что сама постановка проблемы экономического патриотизма связана с дрейфом от аллокативной эффективности к различным формам институциональной эффективности. В исследованиях эффективности экономических институтов не существует однозначного доминирующего направления и наблюдается скорее конкуренция нескольких альтернативных теорий<sup>2</sup>. Однако в контексте проблематики экономического патриотизма наибольший потенциал имеет теория адаптивной эффективности нобелевского лауреата Дугласа Норта. На рис. 4.6.1. показано, как подход экономического патриотизма может быть соотнесен с глобалистским неолиберальным подходом.

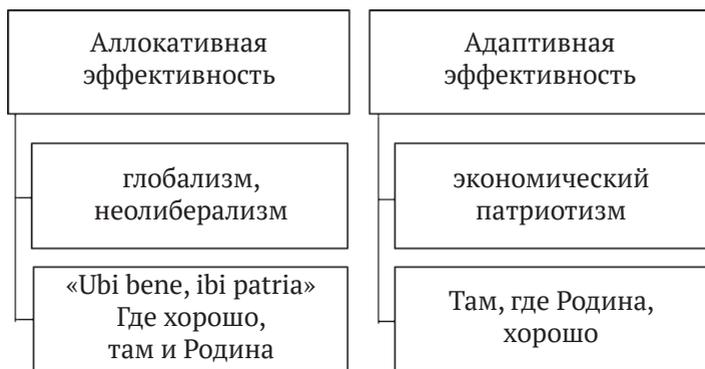


Рис. 4.6.1. Экономический патриотизм и виды эффективности

<sup>1</sup> Карнышев А. Д., Иванова Е. А., Карнышева О. А. Указ. соч.

<sup>2</sup> Ширяев И. М. Типологизация подходов к определению эффективности экономических институтов // Journal of Institutional Studies. 2014. № 6(2). С. 91–109.

Предложенное Д. Нортом понятие адаптивной эффективности предполагает более широкий взгляд на природу экономических процессов, которые зависят от институциональной структуры хозяйственного порядка. Понятие стандартной для учебников микроэкономики эффективности распределения ресурсов отличается тем, что предполагает возможность достижения стандартного неоклассического критерия Парето. Адаптивная же эффективность относится к правилам, формирующим направление развития экономической системы во времени<sup>1</sup>.

*Адаптивная эффективность* — это процесс создания и изменения институтов, которые позволяют реагировать на экономические и политические вызовы в условиях неопределенности, обеспечивая условия для комплексного хозяйственного развития национальной экономики.

В ходе институциональных реформ важнейшими моментами являются формирующиеся обратные связи и возможность не заикливаться на неработающих альтернативах: «Адаптивно эффективная траектория допускает максимально широкий набор альтернатив в условиях неопределенности, допускает экспериментирование “методом проб и ошибок” и создает эффективные механизмы обратной связи, позволяющие выявить сравнительно неэффективные решения и больше не повторять их»<sup>2</sup>.

Адаптивная эффективность связана с наличием институциональной структуры, которая перед лицом хронической неопределенности, присущей неэргодичному миру, гибко использует всевозможные варианты решения новых проблем, постоянно возникающих с течением времени. В свою очередь эта институциональная структура связана с такой системой убеждений, которой свойственно разрешать и поощрять эксперименты и в то же время отказываться от неудачных решений<sup>3</sup>.

---

<sup>1</sup> Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики. М.: Начала, 1997.

<sup>2</sup> Там же.

<sup>3</sup> North D. C. Understanding the Process of Economic Change. Princeton University Press, 2005.

В рамках институциональной экономической теории экономический патриотизм может рассматриваться как долгосрочная адаптивная стратегия по формированию институциональной структуры, способствующей устойчивости и развитию экономики. Экономический патриотизм может также рассматриваться как одна из форм идеологии и экономической политики, способствующей формированию условий для антихрупкости национальной экономики<sup>1</sup>. Поэтому в сложных условиях внешних угроз использование концепции экономического патриотизма способствует пониманию сложных и системных факторов, которые обеспечивают экономическую и политическую устойчивость, необходимую для инновационного развития страны.

### **Вопросы для самопроверки**

1. Чем отличается концепция аллокативной эффективности от концепции адаптивной эффективности?
2. Какие меры экономической политики могут быть связаны с обеспечением национальных интересов?
3. Почему важно изучать институты и институциональную структуру экономики для обеспечения национальных интересов в рамках концепции экономического патриотизма?

### **Рекомендуемая литература**

1. Карнышев, А. Д. Природа экономического патриотизма и гражданского сотрудничества: этнопсихологические аспекты / А. Д. Карнышев, Е. А. Иванова, О. А. Карнышева. — М. : Изд-во «Ин-т психологии РАН», 2017.
2. Лист, Ф. Национальная система политической экономии / Ф. Лист, С. Ю. Витте, Д. И. Менделеев ; Национальная система политической экономии. — М. : Европа, 2005.
3. Норт, Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики / Д. Норт. — М. : Начала, 1997.

---

<sup>1</sup> Balatsky E. V., Ekimova N. A. Antifragility of the national economy: A heuristic assessment // Journal of New Economy. 2023. Vol. 24. No. 2. Pp. 28–49.

## Глава 5. СОВРЕМЕННАЯ ЭКОНОМИКА РОССИИ

---

### 5.1. Зависимость экономики России от предшествующего пути развития

*Наталья Сергеевна Епифанова*

В курсе «Основы российской государственности» большое внимание уделяется России как государству-цивилизации. Спецификой российской цивилизации являются огромные территории и суровый климат, объединение различных этнических групп, языков, религий и обычаев, т. е. ключевая особенность России как цивилизации — ее географическое положение. Важное значение для цивилизации играет ее исторический путь, который чаще всего представляется исследователями российской цивилизации для России как «особый путь развития». Лауреат Нобелевской премии экономист Д. Норт предложил концепцию «Path Dependency» (зависимость от предшествующего развития), подразумевая, что «последствия небольших событий и случайных обстоятельств, определяющих решения, которые, будучи приняты, направляют развитие по определенному пути»<sup>1</sup>.

Выделяют три основных природно-географических особенности российской цивилизации, оказавших влияние на формирование ее экономической системы и предопреде-

---

<sup>1</sup> North D. *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*. Cambridge University Press, 1992. Для экономистов «зависимость пути» объясняет, каким образом набор решений текущего момента ограничен решениями, которые были приняты ранее.

лившие весь путь развития экономики нашей страны в дальнейшем<sup>1</sup>:

1) *короткий производственный цикл* (северный континентальный климат, короткое и холодное лето приводили к неравномерной экономической активности, например, у земледельцев на Руси — в результате срок интенсивных работ у русских крестьян был в два раза короче аналогичного периода в Западной Европе);

2) *низкая продуктивность земледелия* (отставание продуктивности земледелия в сравнении с другими странами нельзя объяснить отставанием агротехники, и если принять равными условия по труду и капиталу, то только природно-климатический фактор приводит к отставанию российского земледелия в 2–2,5 раза в сравнении со странами Западной Европы);

3) *высокие хозяйственные риски* (неравномерность экономической активности и нестабильная отдача от факторов производства, обусловленные климатическими и природными факторами, привели к формированию слабой взаимосвязи между личным трудом и уровнем жизни<sup>2</sup>).

Эти три особенности предопределили в значительной степени специфику «особого пути» российской экономики в дальнейшем. Так, низкопродуктивное земледелие не позволило в полной мере развиваться русским городам, так как развитие городов в доиндустриальный период определялось масштабами добавленной стоимости в аграрном секторе экономики. Слабое же развитие городов повлекло невозможность развиваться так называемому «третьему сословию» со свойственными ему ценностями индивидуализма<sup>3</sup>. Вот почему в курсе «Основы российской государственности» мы говорим,

---

<sup>1</sup> Нуреев Р. М., Латов Ю. В. Экономическая история России: опыт институционального анализа. М.: Кнорус, 2016. 268 с.

<sup>2</sup> Именно отсюда и происходят тот самый русский «авось», а также фаталистические черты русского национального характера («От трудов праведных не наживешь палат каменных» и т. п.).

<sup>3</sup> Так, если в XV в.е в Западной Европе доля горожан от общей численности населения составляла примерно 10 %, в странах Азии — 20–25 %, то в Северо-Западной Руси — всего около 0,1 %, а в Северо-Восточной Руси еще меньше.

что мировоззренческие константы в российской цивилизации — это коллективизм, соборность и всеединство<sup>1</sup>.

Результатом влияния указанных трех особенностей на экономическую систему российской цивилизации стали и государственный авторитаризм и общинный коллективизм, которые превратились в императивы российской цивилизации. Общинный коллективизм основывался на уравнительных ценностях в экономической жизни общества (потлач (дарение излишков), помочи (совместная трудовая деятельность), «наряды миром», толоки, складчина).

Представления о человеке как принадлежности к коллективу, о традициях как о высшей ценности в сравнении с новациями привели к развитию «моральной экономики». Крестьянин на Руси подчинялся общине, община подчинялась земледельцу, который подчинялся государству. Так сформировался и государственный патернализм, который в том числе предполагал, что у государства должны быть ресурсы на общественно полезные цели, поэтому оно имеет право накладывать на всех подданных подати.

Суть влияния природно-географических особенностей на экономику в российской цивилизации емко выразил А. П. Паршев в книге «Почему Россия не Америка»: «Суровый климат и огромная территория способствовали тому, что издержки производства у нас выше, чем в других странах. Для функционирования экономики в таких неблагоприятных условиях требовалось государственное регулирование условий применения и перемещения капитала. При открытых границах и единых мировых ценах капитал стремился уйти туда, где затраты на производство ниже. Для спасения от разорения отечественного неконкурентоспособного из-за климата и расстояний хозяйства был нужен протекционизм, защита внутреннего рынка от мирового»<sup>2</sup>.

---

<sup>1</sup> Неслучайно русский — это единственный этнос, название которого отвечает на вопрос «какой?», а не «кто?» (немец, француз и т. п.). Это те, кто приспособился к жизни в существующих суровых климатических условиях. В одиночку в таких условиях выжить было невозможно.

<sup>2</sup> Паршев А. П. Почему Россия не Америка. М.: Крымский мост-9Д, Форум, 2001. 416 с.



Автором термина «моральная экономика» является русский и советский экономист, создатель теории трудового коллектива и всех форм кооперации в сельском хозяйстве **Александр Васильевич Чаянов** (1888–1928). С помощью концепции моральной экономики А. В. Чаянов обосновывал тезис о том, что семейно-трудовое хозяйство, характерное для России, было нацелено не на получение прибыли, а на доставление средств существования его членам.

---

Специфической характеристикой «особого пути» российской экономики, таким образом, стала концентрация ресурсов у государства. И если в странах Западной Европы промышленность формировалась за счет частного капитала, приумножению которого способствовала в том числе и колониальная система, то в России в связи с отсутствием колоний и вышеотмеченными особенностями возможности строить экономику были преимущественно у государства.

Суровые климатические и природные условия, постоянная внешняя угроза при дефиците ресурсов для экономического развития (прежде всего времени и бюджетных средств) чаще всего в нашей экономике приводили к появлению противоречий между задачами государства и возможностями населения их решать. Именно поэтому многие экономические историки утверждают, что наибольших успехов наша экономика добивалась тогда, когда государство делало акцент на формировании ее самодостаточности и независимости от рынков других стран и мирового рынка<sup>1</sup>.

Отмеченные особенности привели и к социалистическому этапу в пути развития российской экономики. Так, со второй половины 1930-х гг. И. В. Сталин выстраивал самодостаточ-

---

<sup>1</sup> Миронов Е. В. Особенности исторического пути развития России // История и современность. 2011. № 1(13). С. 143–150.

ную экономику, основанную на укреплении российской государственности. Необходимость такого построения диктовала несовместимость открытости советской экономики с условием сохранения целостности и развития страны. Для того чтобы добиться серьезного прорыва в экономическом развитии, государству потребовались монополия на внешнюю торговлю, ограничения частной собственности, национализация и т. п. Вначале это были вынужденные действия, но затем уже осознанно «закрывали» страну от мирового рынка.

Усиление роли государства на всем пути развития нашей экономики, таким образом, является необходимостью. Это отличает российскую экономику от экономических систем других стран и в том числе позволяет в рамках предшествующего пути развития выделить наиболее эффективные управленческие практики, к числу которых в рамках советского наследия относятся ГОЭРЛО, КЕПС, практика освоения северных и окраинных территорий, косыгинская реформа 1965 г., концепция территориально-производственных комплексов.

План ГОЭРЛО многими исследователями рассматривается как великий проект российской цивилизации, а также наиболее успешное воплощение амбициозного проекта советского периода и как «торжество прагматического подхода к планированию»<sup>1</sup>. ГОЭРЛО расшифровывается как Государственная комиссия по электрификации России. Эта комиссия была создана по инициативе В. И. Ленина в 1920 г. в рамках Государственного плана электрификации России. Этот план иногда считают самой успешной управленческой практикой советского периода, так как, обладая небольшим количеством ресурсов, руководство страны добилось промышленной революции, существенно сократив отставание в экономическом развитии советской экономики от экономик западных стран, а также сформировав задел на весь последующий путь развития советской экономики, а также и на постсоветский период 90-х гг. XX в.

---

<sup>1</sup> Баканов С. А. Строительство районных электростанций по плану ГОЭРЛО на Урале в 1920-е — начале 1930-х годов // Вестн. Челяб. гос. ун-та. 2009. № 32(170). С. 65–70.

Выполнение плана ГОЭЛРО сводилась к решению четырех крупных задач, которые по своим масштабам и охвату выходили далеко за рамки электрификации<sup>1</sup>:

1. Анализ имеющегося социально-экономического и природно-ресурсного потенциала. Преодоление ситуации, когда страна закупает сырье, имеющееся, но не добываемое в стране, и оборудование, которое может производить, но не производит.

2. Опора на отрасли и производства, способные стать локомотивами для всей экономики, как основа для преодоления технологического отставания.

3. Прорыв торгово-экономической блокады. Импортозамещение как перспективная стратегическая цель с опорой на минимально доступные зарубежные технологии.

4. Эффективная территориально-отраслевая модель управления.

Сейчас в современной России мы также живем в модели энергетической инфраструктуры, фактически продолжающей теорию и практику ГОЭЛРО. План электрификации России далеко выходил за свои границы и предопределил возможности размещения производительных сил в СССР. В частности, в основе плана лежали и результаты наработок Комиссии по изучению естественных производительных сил (КЕПС). КЕПС была создана в 1915 г. в ответ на кризис 1914 г., на системной основе осуществляла плановое и комплексное изучение естественных производительных сил в масштабах всей страны и функционировала под руководством академика Владимира Ивановича Вернадского<sup>2</sup>. К 1935 г., сроку окончания реализа-

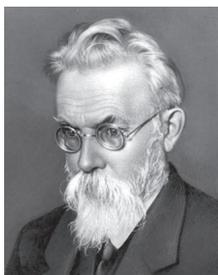
---

<sup>1</sup> Хлутков А. Д., Межевич Н. М. Воспоминания о будущем: традиционные российские хозяйственные практики в новых внешнеполитических условиях. Статья первая. Промышленная политика // Управленческое консультирование. 2022. № 4. С. 10–18.

<sup>2</sup> Искренний патриот своей Родины и великий ученый, В. И. Вернадский видел проблему зависимости экономики России от поставок из Германии, которая обострилась с началом Первой мировой войны. Немцам на тот момент в России принадлежало 100 % химических заводов, около 90 % предприятий электротехнической промышленности, более половины металлургических и металлообрабатывающих заводов. Ученый поднимал вопрос о необходимости научных исследований и последующего использования собственных естественных производительных сил страны.

ции плана ГОЭЛРО, советская энергетика выходит на третье место в мире после США и Германии.

---



**Владимир Иванович Вернадский** (1863–1945) — выдающийся российский и советский ученый, естествоиспытатель, мыслитель и общественный деятель конца XIX в. и первой половины XX в. Один из представителей русского космизма; создатель науки биогеохимии. В академических кругах Владимир Иванович Вернадский всегда был известен не только как выдающийся ученый, но и как чрезвычайно успешный организатор науки. Деятельность Вернадского оказала огромное влияние на развитие наук о Земле, на становление и рост АН СССР, на мировоззрение многих людей.

---

В 1930 г. КЕПС трансформировался в Совет по изучению производительных сил (СОПС), который стал преемником КЕПС и продолжил работу по исследованию производительных сил страны. СОПС также занимался масштабными исследованиями природно-ресурсного потенциала для опережающего развития экономики, подготовкой и реализацией пятилетних планов и многими другими стратегически важными для советского народного хозяйства вопросами. Яркой иллюстрацией масштабного проекта, реализованного на базе разработок СОПС в середине XX в., является создание Единой глубоководной системы европейской части России, в результате которой была создана целая сеть глубоководных каналов, а Москва стала портом пяти морей.



С 1992 по 2010 г. СОПСом руководил **Александр Григорьевич Гранберг**, основоположник российской школы пространственных межотраслевых исследований, автор более 600 научных работ, опубликованных во многих странах мира, в том числе 35 монографий и ряда учебников по экономико-математическому моделированию и региональной экономике. Под его руководством разрабатывались крупнейшие проекты развития Сибири, Урала, Дальнего Востока, общенациональные и региональные программы социально-экономического развития российских регионов.

---

Советские стратегические решения в государственном управлении также смогли подготовить и прорывное освоение Арктики и Северного морского пути. Решения были приняты уже в 1920-е гг., а само освоение этих территорий началось чуть позже. В 1930-е гг. в отношении территорий Севера был принят комплекс управленческих решений, к числу которых относились следующие<sup>1</sup>:

1) освоение северных и окраинных территорий должно подчиняться основным стратегическим задачам развития народного хозяйства страны в целом;

2) необходимо придерживаться ограничительного принципа и строить только такие производства, которые вызваны острой необходимостью для экономики страны в целом и не могут быть построены в других частях страны с меньшими затратами;

3) освоение северных и окраинных территорий должно осуществляться на высочайшем техническом уровне;

---

<sup>1</sup> Тимошенко А. И. Советский опыт мобилизационных решений в освоении Арктики и Северного морского пути в 1930–1950-е гг. // Арктика и Север. 2013. № 13. С. 150–168.

4) базой для освоения должны стать старые промышленные районы, делясь всеми накопленными ресурсами;

5) необходимо придерживаться дифференцированного подхода к освоению каждой части Севера и окраинных территорий.

Ярким примером проекта освоения территорий Сибири и Дальнего Востока является и Байкало-Амурская магистраль (БАМ). Стоимость строительства БАМа в ценах 1991 г. составила 17,7 млрд р., таким образом, БАМ стал самым дорогим инфраструктурным проектом в истории СССР. Изначально в рамках идеи освоения окраинных территорий встала задача хозяйственной разработки территорий с использованием новых форм размещения производительных сил для их индустриального развития на основе территориально-производственных комплексов. *Территориально-производственный комплекс* — «экономическое [взаимообусловленное] сочетание предприятий в одной промышленной точке или в целом районе, при котором достигается определенный экономический эффект за счет удачного [планового] подбора предприятий в соответствии с природными и экономическими условиями района, с его транспортным и экономико-географическим положением»<sup>1</sup>.

Порядок разработки и реализации крупных народно-хозяйственных проектов на территориях нового освоения был подчинен ТПК особого рода — программно-целевым ТПК. Автором теории программно-целевых ТПК является Марк Константинович Бандман. В основе этой теории — организация решения народно-хозяйственных проблем с привязкой их к определенным территориям<sup>2</sup>.

---

<sup>1</sup> Колосовский Н. Н. Основы экономического районирования. М.: Госполитиздат, 1958. С. 138.

<sup>2</sup> Бандман М. К. Территориально-производственные комплексы: теория и практика предплановых исследований / под ред. акад. А. Г. Аганбеяна. Новосибирск: Наука, 1980. 256 с.



**Марк Константинович Бандман** (1924–2002) — выдающийся ученый-регионалист, доктор экономических наук, профессор, заслуженный деятель науки РФ. Под его руководством сформировалась научная школа исследователей теории и проблем формирования территориально-промышленных комплексов (ТПК) и прогнозирования развития регионов с использованием экономико-математического аппарата. Основная область его

исследований — Сибирь, ее потенциал, региональные проблемы и пути их решения.

---

Еще один яркий пример успешной управленческой практики в СССР — косыгинская реформа 1965 г. (названа по имени председателя Совета министров СССР, который стал ее инициатором), внедрившая в плановую экономику СССР элементы рыночного стимулирования<sup>1</sup>. К числу таких элементов относились следующие: 1) превращение предприятий в основные хозяйственные единицы и ликвидация органов территориального хозяйственного управления и планирования; 2) восстановление отраслевого управления в промышленности; 3) сокращение количества директивных показателей более чем в три раза; 4) расширение самостоятельности предприятий; 5) создание возможностей для предприятий формировать собственные фонды развития производства; 6) рост закупочных цен на сельскохозяйственных предприятиях; 7) дополнительная государственная оплата сверхплановой продукции.

Советское наследие дает современной российской экономике также и тщательно проработанную теорию стратегического планирования и прогнозирования, и накопленный

---

<sup>1</sup> Лазарева Л. Н. Экономическая дискуссия 1962–1964 годов: выработка идеологии «косыгинской» реформы // Историко-экономические исследования. 2016. Т. 17. № 3. С. 453–466.

в советский период богатейший опыт реализации социальной политики, не имеющий аналогов в мире по значимости ее вклада в решение проблемы социального неравенства и результативности в обеспечении всеобщей доступности основных социальных благ.

### **Вопросы для самопроверки**

1. В чем заключается специфика экономики российской цивилизации?
2. Кто автор концепции зависимости от предшествующего пути развития и в чем ее суть?
3. Почему план ГОЭЛРО считается одним из самых успешных советских проектов?
4. Какую роль играет Государственный план электрификации России для России в XXI в.?
5. В чем суть концепции территориально-промышленных комплексов?

### **Рекомендуемая литература**

1. Богомазов, Г. Г. Экономическая история России : учеб. для вузов / Г. Г. Богомазов, И. А. Благих. — 2-е изд., испр. и доп. — М. : Юрайт, 2024. — 534 с.
2. Нуреев, Р. М. Экономическая история России: опыт институционального анализа / Р. М. Нуреев, Ю. В. Латов. — М. : Кнорус, 2016. — 268 с.
3. Хлутков, А. Д. Воспоминания о будущем: традиционные российские хозяйственные практики в новых внешнеполитических условиях. Статья первая. Промышленная политика / А. Д. Хлутков, Н. М. Межевич // Управленческое консультирование. — 2022. — № 4. — С. 10–18.

## 5.2. Знания и технологии в экономике

*Наталья Сергеевна Епифанова*

*Михаил Геннадьевич Полозков*

Одним из ключевых приоритетов для российской экономики в XXI в. стал ее перевод на «инновационные рельсы». Поэтому современный этап развития экономики и общества в России невозможен без изучения влияния инновационных процессов на это развитие. Понятие инновации введено в широкое употребление американским экономистом австрийского происхождения Йозефом Шумпетером (1883–1950), который впервые в 1934 г. представил его с точки зрения экономической науки в рамках своей теории экономической динамики, которая в значительной степени базировалась на теории длинных волн Н. Д. Кондратьева. В работе «Теория экономического развития» Й. Шумпетер пишет: «Под изменениями в предложении товаров мы имеем в виду более широкий набор событий, чем это может показаться в буквальном смысле. Мы включаем сюда внедрение новых товаров на рынок, что представляется наиболее типичным случаем; изменение методов производства товаров, уже находящихся в обращении, тейлоризм (научную организацию труда), улучшение обработки материалов, создание новых организационных структур, например, универмагов. Одним словом, мы подразумеваем “делание вещей по-другому” в экономической сфере — все эти случаи мы будем обозначать термином “инновация”»<sup>1</sup>. При этом автор настаивает, что к инновациям нужно относить только реализованные человеком новшества, а также нужно разграничивать инновации и изобретения (для первых, в отличие от вторых, характерны внедрение в производственный процесс и коммерческая реализация).

Связывая инновации с экономическим развитием, Й. Шумпетер обращается к теории больших циклов Н. Д. Кондратьева,

---

<sup>1</sup> Шумпетер Й. Теория экономического развития. М.: Директ Паблишинг, 2008.

утверждая, что для каждого цикла характерен особый набор технических новшеств (инноваций) в каждый заданный период времени. Именно этот набор инноваций и влияет на уникальность исторического развития экономики в целом. Задачи экономической науки при этом Й. Шумпетер видит в том, чтобы исследовать эволюцию инноваций в конкретный период времени и тем самым выяснить природу экономического цикла и колебаний экономической активности. Таким образом, инновационные процессы в экономике связаны с ее циклическим развитием, а их динамика образует инновационные циклы экономической активности (рис. 5.2.1).

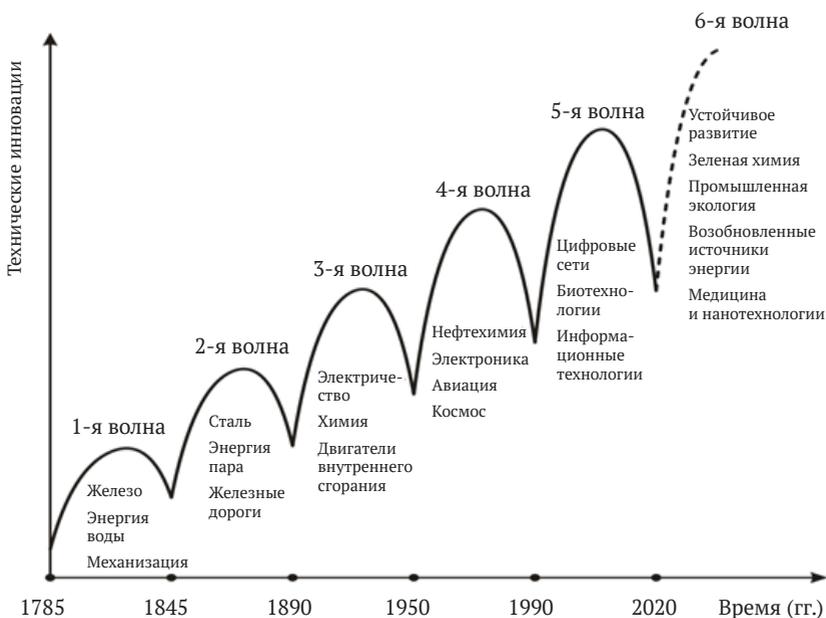


Рис. 5.2.1. Инновационные циклы

С точки зрения экономики инновации представляют собой вариант такого использования имеющихся ресурсов (их комбинации), который отличается от всех предшествующих вариантов, т. е. является новым, и нацелен на повышение отдачи от вложенных ресурсов. Такая трактовка означает, что основой инновационной деятельности людей является предпринима-

тельская активность. Именно предприниматели стараются найти такой новый способ комбинации имеющихся ресурсов, который позволит им повысить отдачу от вложенных ресурсов и тем самым увеличить прибыль. Так, Й. Шумпетер делит всех предпринимателей на инноваторов и консерваторов. Первые являются движущей силой экономического развития, так как именно они разрабатывают и внедряют новые технологии, а вторые используют уже имеющиеся технологии и заинтересованы в неизменности институтов. Предприниматели-инноваторы также увеличивают уровень конкуренции в экономике, так как с разработкой и внедрением инновации они также получают конкурентное преимущество в производстве данной продукции.

Таким образом, инновации — это, с одной стороны, вложения средств в экономику, обеспечивающие смену поколений техники и технологий<sup>1</sup>, а с другой стороны, получение больших экономических результатов за счет внедрения новшеств<sup>2</sup>. Еще иногда используется такой термин, как «*технологические инновации*», основная идея которого заключается в том, чтобы подчеркнуть нацеленность инноваций на ресурсосбережение, а также ориентацию на более высокую производительность труда, технологическое обновление производства.



Интересную точку зрения на производительность труда как фактор инновационного развития можно найти у великого русского экономиста немецкого происхождения **Андрея Карловича Шторха** (1766–1835). В его теории все блага делятся на вещественные и невещественные. Совокупность вещественных благ — основа для формирования национального богатства, совокупность

<sup>1</sup> Большой экономический словарь / под ред. А. Н. Азрилияна. М.: Ин-т новой экономики, 2004. С. 339.

<sup>2</sup> Румянцева Е. Е. Новая экономическая энциклопедия. М.: Инфра-М, 2005. С. 162.

невещественных — национальной цивилизации. В сумме эти блага образуют основу для национального благосостояния. К невещественным благам относятся здоровье, знание, ремесленная ловкость, вкус, нравственность, религиозность, безопасность и досуг. Они могут быть накапливаемые и обращаемые. Поэтому труд создающих невещественные блага (учителей, врачей, чиновников и т. д.) является в такой же степени производительным, как и труд земледельца и фабричного рабочего.

---

В феврале 2022 г. Минэкономразвития России опубликовало «Белую книгу» — сводный анализ развития высоких технологий в России и за рубежом. К *высоким технологиям* относят такие отрасли экономики, которые обладают наиболее высокой степенью *наукоёмкости*, то с наиболее высокими абсолютными и относительными (по отношению к общим издержкам производства) затратами на научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы (НИОКР).

В рамках новых майских указов Президента Российской Федерации в 2024 г. одной из национальных целей сформулировано технологическое лидерство России<sup>1</sup>. Президент поручил для ее достижения к 2030 г. увеличить уровень валовой добавленной стоимости в реальном выражении и индекса производства в обрабатывающей промышленности не менее чем на 40 % по сравнению с показателем 2022 г., а также обеспечить вхождение России в число десяти ведущих стран мира по объему научных исследований и разработок к 2030 г. (при этом внутренние затраты на исследования и разработки к этому сроку составят не менее 2 % ВВП, в том числе за счет как минимум двукратного увеличения инвестиций со стороны частного бизнеса на эти цели). Доля отечественных высокотехнологичных товаров и услуг, созданных на основе собственных линий разработки, в общем объеме потребления таких товаров и услуг в РФ к 2030 г. согласно заявленным

---

<sup>1</sup> Указ о национальных целях развития Российской Федерации на период до 2030 года и на перспективу до 2036 года. Кремль, 7 мая 2024 г. URL: <http://www.kremlin.ru/acts/news/73986>

целям вырастет в 1,5 раза по сравнению с уровнем 2023 г. Выручка малых технологических компаний за тот же период увеличится не менее чем в семь раз. А в послании Президента Федеральному собранию в феврале 2024 г. сказано, что к 2030 г. РФ должна войти в число 25 ведущих стран мира по показателю плотности роботизации.

В целом среди национальных целей заявлено обеспечение технологической независимости и формирование новых рынков по таким направлениям, как биоэкономика, сбережение здоровья граждан, продовольственная безопасность, беспилотные авиационные системы, средства производства и автоматизации, транспортная мобильность (включая автономные транспортные средства), экономика данных и цифровая трансформация, искусственный интеллект, новые материалы и химия, перспективные космические технологии и сервисы, новые энергетические технологии (в том числе атомные).

Еще ранее, в 2019 г., Президент Российской Федерации поставил перед крупнейшими российскими компаниями цель по достижению лидерских позиций на глобальных технологических рынках. В связи с этим Правительством Российской Федерации были определены 16 высокотехнологичных направлений (табл. 5.2.1). Определен и перечень ведущих российских компаний, которые должны взять на себя лидерство в реализации этих направлений. Одна из ключевых задач, стоящих перед компаниями-лидерами, — формирование опережающего спроса на инновационную продукцию и услуги.

Искусственный интеллект — одно из самых динамично развивающихся сегодня высокотехнологичных направлений, поэтому оно занимает в перечне Правительства Российской Федерации первое место. Самые активные в этой сфере российские компании — «Яндекс», VisionLabs, NtechLab, Сбербанк, VK, МТС, «Газпром нефть» и «Лаборатория Касперского». По темпам распространения технологии пятого поколения мобильной связи (5G) уже обгоняют стандарты предыдущих поколений. При этом рынок абонентских устройств 5G опережает рынок смартфонов в целом. Однако авторы исследования указывают на существенное отставание России. Рынки интернета вещей характеризуются относительно высокой

степенью зрелости. Наиболее активно развивается этот рынок в азиатских странах. Россия пока отстает от глобальных лидеров на этом рынке.

Таблица 5.2.1

**Высокотехнологичные направления  
и ответственные российские государственные компании  
и компании с государственным участием,  
с которыми заключены соглашения у Правительства  
Российской Федерации для реализации этих направлений<sup>1</sup>**

№	Высокотехнологичное направление	Компании-лидеры
1	Искусственный интеллект	ПАО «Сбербанк» АО «УК РФПИ»
2	Мобильные сети связи пятого поколения	ПАО «Ростелеком» Госкорпорация «Ростех»
3	Интернет вещей	Госкорпорация «Ростех»
4	Новые производственные технологии	Госкорпорация «Ростех» Госкорпорация «Росатом»
5	Перспективные космические системы	Госкорпорация «Роскосмос»
6	Новые поколения микроэлектроники и создание электронной компонентной базы	Госкорпорация «Ростех»
7	Новые коммуникационные интернет-технологии	ПАО «Ростелеком»
8	Технологии распределенных реестров	Госкорпорация «Ростех»

<sup>1</sup> Соглашения — один из ключевых инструментов планирования и управления в сфере технологического развития. В рамках работы по выполнению соглашений по каждому из них реализуется комплексный план мероприятий, увязывающий наиболее эффективные инициативы и проекты развития высокотехнологичного направления в единый цикл — от формирования благоприятных правовых режимов и разработки ключевых технологий до ускоренного внедрения соответствующих продуктов и услуг, их продвижения на внешних рынках (дорожная карта или иной документ реализации — федеральный проект, государственная программа Российской Федерации и др.).

№	Высокотехнологичное направление	Компании-лидеры
9	Технологии новых материалов и веществ	Госкорпорация «Росатом»
10	Технологии передачи электроэнергии и распределенных интеллектуальных энергосистем	ПАО «Россети»
11	Ускоренное развитие генетических технологий	ПАО «НК «Роснефть»»
12	Квантовые вычисления	Госкорпорация «Росатом»
13	Квантовые коммуникации	ОАО «РЖД»
14	Квантовые сенсоры	Госкорпорация «Ростех»
15	Развитие водородной энергетики и декарбонизация промышленности и транспорта на основе природного газа	ПАО «Газпром»
16	Технологии создания систем накопления электроэнергии, включая портативные	Госкорпорация «Росатом»

*Источник:* Абакумов А. М., Авербах В. Е., Анпилогов В. Р., Анциперов Г. И. Развитие отдельных высокотехнологичных направлений. Белая книга. М.: НИУ ВШЭ, 2022. 188 с.

В то же время некоторые перспективные рынки находятся еще только на начальной стадии развития. Так, сегодня мир стоит на пороге новой технологической революции, в основе которой — квантовые технологии. На горизонте 2025–2030 гг., в эпоху массового внедрения квантовых компьютеров, «внеквантовое» технологическое лидерство станет невозможным. Российские компании должны стать полноценными участниками глобальной «квантовой гонки». Следует отметить и некоторые риски развития высокотехнологичных направлений. Один из наиболее значимых из них — сильная зависимость от импорта комплектующих и оборудования, в том числе необходимых для проведения исследований и разработок. Санкции и другие ограничения негативно влияют на производство и экспорт высокотехнологичной продукции. В связи

с этим России необходимо обеспечить опережающее развитие нового поколения отечественной микроэлектроники и создание производства российской электронной компонентной базы. Другой существенный риск — нехватка квалифицированных специалистов, в том числе необходимых для работы с инновационными решениями.

Часто, когда говорят об инновационной экономике, упоминают и концепцию постиндустриального общества, то есть такого общества, в структуре экономики которого лидирующие позиции занимает сфера услуг, высоки затраты на образовательную сферу и на научные исследования и разработки, а движущей силой экономического развития являются знания. В такой системе в трудовых ресурсах больше всего ценятся уровень образования, профессионализм, обучаемость и креативность. В условиях цифровой экономики к этому перечню добавляется еще и умение постоянно развивать навыки. В современной экономике России в связи с целью добиться технологического лидерства становится актуальным движение к экономике знаний, так как именно знания играют ключевую роль в формировании высокотехнологичных производств, повышении производительности труда, продуктивном использовании и наращивании научного потенциала.

Знание как движущую силу экономики впервые определил основоположник концепции постиндустриального общества Д. Белл, утверждая, что признаком перехода общества от индустриального к постиндустриальному как раз и является доминирование знаний и науки, а «потенциал же всякого общества будет измеряться масштабами той информации и тех знаний, которыми оно располагает»<sup>1</sup>. Таким образом, знания становятся основным ресурсом в экономике постиндустриального типа. Ф. Махлуп в начале 1960-х гг. предложил рассматривать экономику знаний как отдельный сектор экономики наряду с другими ее секторами<sup>2</sup>. Так экономика

---

<sup>1</sup> Белл Д. Грядущее постиндустриальное общество. Опыт социального прогнозирования / пер. с англ. 2-е изд., испр. и доп. М.: Academia, 2004. С. 20.

<sup>2</sup> Махлуп Ф. Производство и распространение знаний в США / пер. с англ. И. И. Дюмулена [и др.]. М.: Прогресс, 1966. 462 с.

знаний начала формироваться как отдельное направление в экономической науке. Постепенно в нем появились такие исследовательские задачи, как влияние знаний на производительность ресурсов, установление прямой связи между знанием и капиталом, замещение труда знаниями, формирование «информационной экономики» и т. д.

Для экономики знаний характерны такие характеристики, как наращивание объемов финансирования научно-исследовательской деятельности, совершенствование системы профессионального образования, увеличение доли интеллектуального труда, создание полноценной инновационной системы, обеспеченной необходимой инфраструктурой и позволяющей превращать технологии в конечный продукт, непрерывное совершенствование IT-технологий и телекоммуникаций<sup>1</sup>.

Важную роль в экономике знаний играет развитие науки, которое в Российской Федерации является одним из государственных приоритетов. Финансирование российской науки осуществляется в рамках государственной программы «Научно-технологическое развитие Российской Федерации». В начале января 2024 г. министр науки и высшего образования Валерий Фальков утверждал, что по итогам 2023 г. на гражданскую науку и высшее образование государство израсходовало 1,276 трлн р., в 2024-м будет 1,380 трлн р. Совокупные затраты на науку в 2022 г. составили 1,35 трлн р. При этом одной из важных задач для российской экономики представляется адаптация системы подготовки кадров высшей квалификации под растущие потребности российской экономики знаний.

По мнению академика В. А. Крюкова, экономика знаний является и важным направлением в достижении пространственной связности страны, а развитие наукоемкого сектора может стать импульсом формирования более широкой диверсифицированной структуры экономики ресурсных регионов<sup>2</sup>.

---

<sup>1</sup> Кузюра А. В. Понятие «экономики знаний», ее основные черты и последствия // Экономика: вчера, сегодня, завтра. 2022. Т. 12. № 5-1. С. 21–28.

<sup>2</sup> Крюков В. А. Экономика знаний о недрах во времени и пространстве // Управление наукой: теория и практика. 2020. Т. 2. № 4. С. 71–117.

Таким образом, в современной экономике России знания рассматриваются в качестве самостоятельной ценности, т. е. способны трансформироваться в товар. Такой подход в экономике России позволит оптимизировать распределение экономических ресурсов, добиться повышения производительности труда, а это, в свою очередь, сможет способствовать росту уровня конкурентоспособности. Для инновационной экономики именно знания становятся основным драйвером развития. Причем знания не только способствуют развитию высокотехнологичных отраслей, но и положительно воздействуют на все остальные сферы экономики.

### **Вопросы для самопроверки**

1. Приведите примеры определения понятия «инновация».
2. Что такое технологическая инновация?
3. Как связаны между собой теория инновационных циклов Й. Шумпетера и теория больших волн Н. Д. Кондратьева?
4. Какую роль играют знания и технологии в экономике России?
5. Какую задачу относительно технологического развития России поставил Президент Российской Федерации в майском указе 2024 г.?

### **Рекомендуемая литература**

1. Инновационная экономика : учеб. пособие для вузов / Е. Ю. Сидорова [и др.] ; под общ. ред. Е. Ю. Сидоровой. — М. : Юрайт, 2024. — 334 с.
2. Генерация новых знаний в ресурсном секторе экономики / В. А. Крюков [и др.] // Проблемы прогнозирования. — 2022. — № 3. — С. 28–41.
3. Абакумов А.М. Развитие отдельных высокотехнологичных направлений. Белая книга / А.М. Абакумов [и др.]. — М. : НИУ ВШЭ, 2022. — 188 с.

### **5.3. Домашнее хозяйство и финансовая устойчивость**

*Андрей Владимирович Верников*

*Анна Александровна Курышева*

Как было отмечено в параграфе 4.2, финансиализация предполагает активное проникновение финансовых отношений во все сферы, включая домашнее хозяйство; навязывание людям финансовых услуг. Преимущества современных, дешевых и качественных финансовых услуг несомненны. Зарубежные ученые-экономисты давно пришли к выводу, что доступность финансовых услуг для населения является важной предпосылкой роста благосостояния и качества жизни, искоренения бедности и уменьшения социального неравенства.

Привлечение все новых групп и слоев населения в банки в качестве клиентов помогает лучше аккумулировать частные сбережения и использовать их для инвестиций и развития, снизить издержки обращения, ускорить, удешевить и обезопасить платежи и расчеты, нарастить легальный оборот товаров и услуг за счет теневого. На этом основании и национальные правительства, и международные организации разрабатывают и осуществляют программы по расширению доступа людей к финансовым услугам, например, через рост числа банковских и прочих финансовых посредников, развитие сети банковских учреждений, включая и физическое присутствие (через филиалы/отделения, банкоматы и иные устройства) и доступ через Интернет. Однако речь идет не только и не столько о хранении личных сбережений или платежно-расчетных услугах, а о потребительском кредитовании, а также о вовлечении граждан в операции на финансовом рынке.

Кредитование физических лиц (простых граждан, населения) за последнее десятилетие выросло многократно, став основным фактором роста банковских доходов и прибыли и опередив в этом качестве кредитование предприятий (бизнеса). Как отмечено в параграфе 4.3, на всем протяжении

периода активного развития кредитования физических лиц, т. е. примерно с 2004 г., кредитование граждан росло быстрее активов банков в целом, а значит, быстрее кредитования предприятий и организаций. Здесь сказался и «эффект низкой базы».

Сторонники финансиализации и навязывания кредитов потребителям часто пользуются тем аргументом, что такова природа человека и его потребностей, и это надо воспринимать как данность. Но это не так. Исторически нормой в нашей стране было совершенно другое отношение к долгам.

---

*Традиционная экономическая культура русских людей (как и практически любого народа) поддерживала опору на собственные силы, осуждала жизнь не по средствам, предостерегала против долговой зависимости от кредитора. Вспомним некоторые русские пословицы и поговорки<sup>1</sup>:*

*В займы не брав, хоть гол — да прав.*

*Заниматься (то есть брать в займы) — что побираться.*

*Заниматься — самому продаться.*

*Умей взять, умей и отдать!*

*Займы — та же кабала.*

*Чужие денежки ночью хлеб едят. Чужие денежки зубасты.*

*Должища — что печища: сколько ни клади дров, все мало.*

*Долги — что тля (моль) в меху. Съедают долги и богатого.*

*В долгу — что в море: ни дна, ни берегов.*

*Отраженные в народных пословицах и поговорках институции, характеризующие экономическую культуру, указывают и на то, что мотив показного потребления, хоть и был распространен, не поощрялся и даже высмеивался:*

*Дома — щи без круп; в людях — шапка в рубль.*

*Сапожки под скрипом, а каша без масла.*

---

<sup>1</sup> Даль В. И. Пословицы русского народа. Сборник пословиц, поговорок, речений, присловий, чистоговорок, прибауток, загадок, поверий и проч. М.: Императорское общество истории и древностей российских при Московском университете, 1862; Верников А. В., Курьшева А. А. Жизнь в займы: институциональные аспекты и их измерение // Вопросы экономки. 2022. № 10. С. 138–156.

*Полог браный, да весь драный.  
Пуст карман, да синь кафтан (щеголь).  
Шапочка в две денежки — и то набекрень.  
На людей глядя жить (то есть не по достатку), на себя пла-  
каться.  
По моде, и мышь в комодe.*

*Объектом социальной иронии становилось щегольство не по карману, попытка имитировать манеры обеспеченных людей ради иллюзорного ощущения принадлежности к другому сословию.*

---

В реальном потребительском поведении, как отмечал известный американский экономист и социолог Торстейн Веблен (1857–1929), тесно переплетаются мотивы, происходящие из стремления удовлетворить жизненно важные потребности, и те, которые формируются в ходе социального взаимодействия и постоянного сопоставления себя и своего уровня жизни с другими людьми<sup>1</sup>. Как правило, эта вторая группа потребностей имеет своим источником склонность к завистливому сопоставлению и своекорыстию, денежное соперничество. Стремясь выглядеть «не хуже других», а желательно чуть лучше, люди, не всегда сами не отдавая себе в этом отчета, могут проявлять стремление к показному расточительству.

Понятно, что при ограниченности своих ресурсов и при стагнации реальных доходов населения рост потребления в современном обществе может происходить только в долг, на заемные (как правило, от банков) средства<sup>2</sup>. Сформировалась культура опережающего потребления, когда привычным стало позволять себе и даже стремиться к тому, чтобы потреблять вещи, на которые не хватает текущего дохода и имеющихся ресурсов, т. е. за счет заемных средств<sup>3</sup>. Однако важно

---

<sup>1</sup> Веблен Т. Теория праздного класса. М.: Прогресс, 1984. С. 130–133.

<sup>2</sup> За покупкой товаров в рассрочку тоже, как правило, скрывается кредит, предоставленный финансовым учреждением.

<sup>3</sup> Бодрийяр Ж. Система вещей. М.: Рудомино, 2001. С. 73.

осознавать, что наши потребности вовсе не безграничны от природы, а стремление их непрестанно удовлетворять любой ценой, в том числе в долг, не запрограммировано<sup>1</sup>. Напротив, история показывает обратный пример экономики охотников и собирателей, когда потребности были достаточно скромны, а ресурсы — в избытке. Сегодня же приобретение все новых благ превращается в центр человеческой деятельности, что характеризуется как потребительство<sup>2</sup>. Лейтмотивом становится стремление не упустить шанс попробовать все что можно, «здесь и сейчас», вплоть до «принуждения» к удовольствию<sup>3</sup>.

Повышается объем потребления — растет и его подпитка за счет кредитных денег, а значит, расширения долга домохозяйств. Научное сообщество обращает все больше внимания на противоречивые социально-экономические *последствия* финансовализации для домохозяйств<sup>4</sup>. Интересно, что тот же Шумпетер считал, что кредитование, стимулирующее потребление, не оказывает положительного воздействия на рост и развитие экономики, поскольку не порождает источника своего покрытия<sup>5</sup>. Современные исследователи говорят о том, что чрезмерное кредитование домохозяйств (особенно ипотечное) может вредить экономическому росту. Например, на материале 45 стран за 1994–2005 гг. выявлено, что кредитование домохозяйств, в отличие от кредитования предприятий, не способствует ни росту экономики, ни сокращению нера-

---

<sup>1</sup> Радаев В. В. Социология потребления: основные подходы // Социологические исследования. 2005. № 1. С. 5–18. С. 15.

<sup>2</sup> Потребительство — превращение приобретения все новых благ в амоценный процесс, связанный с односторонней зависимостью от вещей и безудержным желанием их приобрести (Радаев В. В. Указ. соч. С. 15).

<sup>3</sup> Бодрийяр Ж. Общество потребления. Его мифы и структуры. М.: Республика; Культурная революция, 2006. С. 109–111.

<sup>4</sup> Раджан Р. Линии разлома: Скрытые трещины, все еще угрожающие мировой экономике. М.: Изд-во Ин-та Гайдара, 2011; Стиглиц Дж. Люди, власть и прибыль. М.: Альпина Паблишер, 2019.

<sup>5</sup> Шумпетер Й. А. Теория экономического развития. Капитализм, социализм и демократия / пер. с нем. В. С. Автономова, М. С. Любского, А. Ю. Чепуренко; пер. с англ. В. С. Автономова, Ю. В. Автономова, Л. А. Громовой [и др.]. М.: Эксмо, 2008. 864 с.

венства по доходам<sup>1</sup>. Предметом исследовательского интереса становятся динамика оттока денежных ресурсов из сектора домохозяйств в финансовый сектор и односторонняя зависимость домохозяйств от кредитных учреждений<sup>2</sup>.

С одной стороны, кредитные деньги устраняют ограничение спроса, поскольку платежеспособность заемщика повышается, и создают эффект роста потребления, благосостояния. При росте социального неравенства у правительства есть соблазн простимулировать доступ домохозяйств к недорогим кредитам, что обеспечивает временный рост потребления, однако в долгосрочном плане приводит к финансовым кризисам. Так произошло в США в 2007–2008 гг. из-за чрезмерной финансиализации жилищного рынка<sup>3</sup>. Расчеты на региональных данных по России показали, что рост неравенства по доходам между регионами страны сопровождался беспрецедентным ростом кредитования<sup>4</sup>.

С другой стороны, потребительская активность, связанная с заимствованиями и накоплением долга у домашних хозяйств, становится источником финансовой хрупкости в экономике<sup>5</sup>. Зависимость домохозяйств от выплат по кредитам усиливает проблему неравенства и бедности<sup>6</sup>. Неравенство и бедность могут обуславливать повышение долговой нагрузки. Кредиты, в свою очередь, не позволяют преодолеть бедность и неравенство и лишь усугубляют их, стимулируя вновь и вновь прибегать к рефинансированию старых долгов

---

<sup>1</sup> Beck T., Buyukkarabacak B., Rioja F., Valev N. Who gets the credit? And does it matter? Household vs. firm lending across countries // *Journal of Macroeconomics: Contributions*. 2012. No. 12. Pp. 1–44.

<sup>2</sup> Верников А. В., Курьшева А. А. Отношение к жизни не по средствам в русских пословицах и поговорках // *Экономическая социология*. 2023. Т. 24. № 3. С. 33–57.

<sup>3</sup> Раджан Р. Указ. соч.

<sup>4</sup> El-Shagi M., Fidrmuc J., Yamarik, S. Inequality and credit growth in Russian regions // *Economic Modelling*. 2020. Vol. 91. Pp. 550–558.

<sup>5</sup> Раджан Р. Указ. соч.

<sup>6</sup> Pressman S., Scott R. Consumer debt and measurement of poverty and inequality in the US // *Review of Social Economy*. 2009. Vol. 67. No. 2. Pp. 127–148.

новыми<sup>1</sup>. Граждан могут толкать к заимствованию временная нетрудоспособность, рождение ребенка, проблемы со здоровьем, однако необходимость погашения долга в дальнейшем будет отрицательно сказываться на возможности поддерживать привычный уровень жизни<sup>2</sup>.

В России массовое кредитование банками и небанковскими кредитными организациями физических лиц — относительно новое по историческим меркам явление, ему чуть больше 20 лет. Правовую основу потребительского кредитования заложили федеральные законы:

- «Об ипотеке (залоге недвижимости)» от 16 июля 1998 г. № 102-ФЗ (ред. от 3 апреля 2020 г.);
- «О несостоятельности (банкротстве)» от 26 октября 2002 г. № 127-ФЗ (ред. от 8 июня 2020 г.)<sup>3</sup>;
- «О кредитных историях» от 30 декабря 2004 № 218-ФЗ (ред. от 8 июня 2020 г.);
- «О микрофинансовой деятельности и микрофинансовых организациях» от 2 июля 2010 г. № 151-ФЗ (ред. от 2 декабря 2019 г. № 394-ФЗ);
- «О потребительском кредите (займе)» от 21 декабря 2013 г. № 353-ФЗ.

Привычка покупать и потреблять в долг достаточно быстро укоренилась среди россиян. По данным Банка России, число граждан, имеющих хотя бы один кредит, на 1 января 2024 г. составило 50 млн человек (65,7 % от численности экономически активного населения). Вовлеченность россиян в долговые отношения с банками показана на рис. 5.6.1. По нашим расчетам<sup>4</sup>, в 2014 г. на одного заемщика приходилось в среднем 343,3 тыс. р. долга по кредитам, а в 2023 г. этот показатель вырос до 675,2 тыс. р. Среднее количество креди-

---

<sup>1</sup> Hembruff J., Soederberg S. Debtfarism and the violence of financial inclusion: The case of the payday lending industry // Forum for Social Economics. 2019. Vol. 48. No. 1. Pp. 49–68.

<sup>2</sup> Scott R., Pressman S. Household debt and income distribution // Journal of Economic Issues. 2013. Vol. 47. No. 2. Pp. 323–332.

<sup>3</sup> Порядок проведения процедуры банкротства физических лиц был определен лишь с 1 октября 2015 г.

<sup>4</sup> По данным Банка России и Росстата.

тов на одного заемщика, по данным НБКИ, составило в 2023 г. 2,3 единицы.

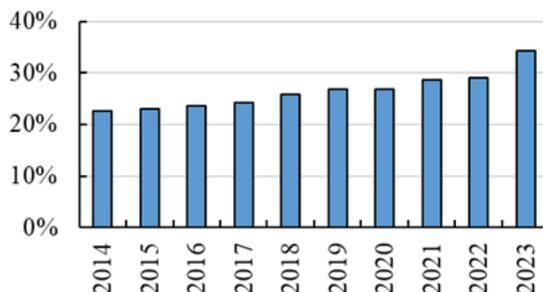


Рис. 5.6.1. Отношение количества заемщиков, имеющих хотя бы один банковский кредит, к численности населения

Источник: по данным Банка России и Росстата.

Период 2011–2013 гг. был отмечен как «бум потребительского кредитования», за которым последовал финансово-экономический кризис. Однако после кратковременного спада (2015 г.) рост заимствований быстро возобновился. Динамика заимствований населения у банков, а также накопления долга перед банками отражена на рис. 5.6.2. По данным Банка России, на конец 2023 г. невыплаченный долг населения банкам превысил 33 трлн р., при этом чуть более 26 трлн р. граждане получили от банков за 2023 г. в качестве новых кредитов.

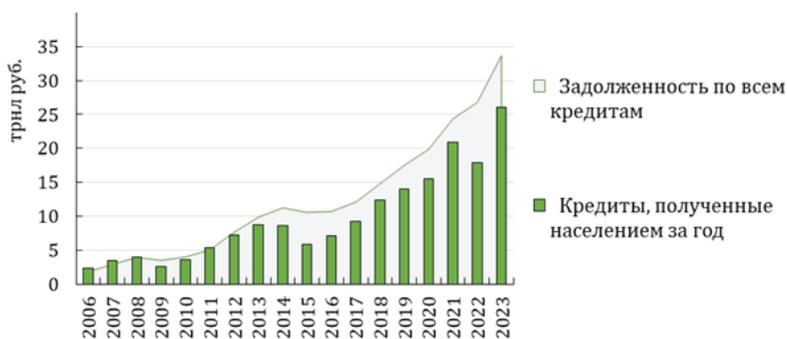


Рис. 5.6.2. Полученные населением России банковские кредиты и накопленные задолженности перед банками

Источник: по данным Банка России и НБКИ.

В 1990-х гг. на смену дефициту товаров в советскую эпоху пришло потребительство, и товар стал средством самовыражения<sup>1</sup>. Россияне перестали бояться кредитов, приобретение товара или услуги в долг стало этически приемлемым, новой социальной нормой. Это произошло совсем не так стихийно, как кажется. Здесь действовали групповые интересы, а именно интересы самих кредиторов (как банков, так и микрокредитных организаций), производителей и импортеров потребительских товаров, разнообразных торговых посредников и даже государственных организаций. Они стимулируют граждан к заимствованию у банков с помощью средств массовой информации (включая Интернет), рекламы, культуры и искусства (прежде всего кино), литературы, а также через образовательные курсы учебных заведений. Смысл один: «Покупайте, потребляйте сейчас! Можно и в долг!» Банки и небанковские кредитные организации расписывают легкость получения займа и необременительность его обслуживания.

Большая часть покупаемых в кредит товаров (автомобили, электроника и сложная бытовая техника, мебель и т. д.) поступает в страну по импорту или имеет высокую импортную составляющую. Именно иностранные производители и поставщики имеют возможность опереться на огромный финансовый потенциал «своих» банков, т. е. тоже, как правило, иностранных. Поэтому вследствие кредитования потребления растет импорт потребительских товаров, и они получают дополнительное преимущество над товарами отечественного производства. Даже если кредит выдает российский банк, это не должно вводить в заблуждение: значительная часть его ресурсов имеет зарубежное происхождение (так было до 2022 г. и особенно до 2014 г.).

Заемщик может оправдывать факт заимствования самому себе и окружающим разными способами. Например, при принятии решения о покупке автомобиля, который не по карману, в ход могут идти аргументы о том, что откладывать приобретение не стоит, «пора менять», «это круто», «потом можно

---

<sup>1</sup> Хархордин О. Обличать и лицемерить: генеалогия российской личности. СПб.: Изд-во Европ. ун-та, 2016. С. 453–454.

перепродать с выгодой», а также рационализация заимствования как привычного поведения, социальной нормы, которой следуют «все». Культура опережающего потребления поддерживается в числе прочего показным и псевдоинвестиционным мотивами, ажиотажем и неуверенностью в завтрашнем дне<sup>1</sup>.

Распространенные подходы к измерению долговой нагрузки на домохозяйства приведены в табл. 5.6.1.

Таблица 5.6.1

**Распространенные показатели  
долговой нагрузки домохозяйств**

Показатели	Пороговые значения
Расходы на обслуживание кредита	> 30 % (или 50 %) ежемесячного дохода занимают выплаты по всем видам кредитов
	> 25 % ежемесячного дохода занимают выплаты по необеспеченным кредитам
	После всех выплат по кредитам домохозяйство оказывается за чертой бедности
Просроченная задолженность	> 2 месяцев составляет просрочка по кредитным обязательствам или по оплате других обязательных платежей
Количество кредитов	≥ 4 действующих кредитов
Субъективное восприятие долгового бремени	Выплаты по кредитным обязательствам воспринимаются как тяжелое бремя

*Источник:* D'Alessio G., Iezzi S. Household over-indebtedness: Definition and measurement with Italian data // *Questioni di Economia e Finanza (Occasional papers)*. 2013. Vol. 149. P. 5.

Помимо показателя РТИ (payment-to-income, отношение плановых платежей к располагаемому доходу домохозяйств),

<sup>1</sup> Верников А. В., Курышева А. А. Жизнь взаимности: институциональные аспекты и их измерение // *Вопросы экономки*. 2022. № 10. С. 138–156; Верников А. В., Курышева А. А. Отношение к жизни не по средствам в русских пословицах и поговорках // *Экономическая социология*. 2023. Т. 24. № 3. С. 33–57.

Банк России, кредитные бюро и крупные рейтинговые агентства рассчитывают показатели DTI (debt-to-income, отношение задолженности к доходу), отношения задолженности к ВВП (на региональном уровне — к ВРП), CLR (consumer leverage ratio, отношение задолженности к годовым располагаемым денежным доходам), DSR (debt service ratio, отношение текущих платежей по долгу к доходам), уровня просроченной задолженности, количества действующих кредитов в расчете на одного заемщика, задолженности по кредитам в расчете на одного жителя, количества заемщиков, отнесенного к численности экономически активного населения, и др.

В структуре банковских займов, ежегодно получаемых домохозяйствами, преобладают необеспеченные ссуды, т. е. кредиты, которые, как правило, оформляются на любые цели, в отличие от целевых жилищных (в том числе ипотечных) и автокредитов. Это преобладание сохраняется и сегодня, хотя на ипотечные кредиты теперь приходится все большая доля (рис. 5.6.3). А вот в структуре невыплаченного долга на ипотечные жилищные кредиты на начало 2024 г. приходится уже до 54 % общей суммы задолженности.

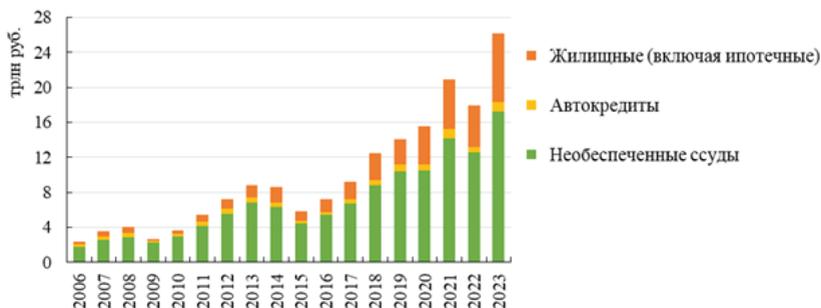


Рис. 5.6.3. Структура банковских займов, ежегодно получаемых домохозяйствами

Источник: по данным Банка России и НБКИ.

Считается, что домохозяйства прибегают к заимствованиям для поддержания привычного уровня потребления, его

«сглаживания» в неудачные годы<sup>1</sup>. Рост кредитования на цели потребления, в том числе предметов не первой необходимости, наблюдается даже в периоды социальных и экономических потрясений типа эпидемии 2020–2021 гг. и СВО<sup>2</sup>.

Тревожным сигналом стало то, что российские домохозяйства тратят на погашение долгов средства, предназначавшиеся для оплаты обучения детей<sup>3</sup>. Долговая нагрузка по обслуживанию кредита усугубила проблему неравенства и бедности. В частности, обнаружено, что выплата процентов по кредитам сделала фактически бедными свыше 1,5 млн российских домохозяйств в 2007–2012 гг., хотя по официальным данным эти домохозяйства к категории бедных не относились.

*Финансовая грамотность*<sup>4</sup> предполагает наличие знаний и навыков, требующихся человеку для принятия разумных финансовых решений и достижения личного финансового благополучия. Программы повышения финансовой грамотности активно поддерживаются международным сообществом и в последние десятилетия широко распространились в десятках стран мира. В России в 2017–2023 гг. осуществлялась правительственная стратегия повышения финансовой грамотности, в разработке и софинансировании которой участвовал Всемирный банк. Вместе с тем под эгидой распространения нужных каждому человеку знаний и компетенций в области финансовых услуг продвигается и особая повестка, а именно расширение охвата населения банковским кредитованием. Финансисты сумели найти способ наполнения данных про-

---

<sup>1</sup> Demirgüç-Kunt A., Levine R. Finance and inequality: Theory and evidence // Annual Review of Financial Economics. 2009. Vol. 1. No. 1. Pp. 287–318; Мамедли М. О., Сияяков А. А. Финансы домохозяйств в России: шоки дохода и сглаживание потребления // Вопросы экономики. 2018. № 5. С. 69.

<sup>2</sup> Верников А. В., Курьшева А. А. Отношение к жизни не по сред-ствам в русских пословицах и поговорках...

<sup>3</sup> Ниворожкина Л. И. Воздействие потребительского кредитования на условия формирования человеческого капитала у детей из малообеспеченных семей // Учет и статистика. 2015. № 1. С. 88–94.

<sup>4</sup> Вопросы финансовой грамотности подробно разбираются в рамках специальных учебных курсов, в данном пособии содержание таких курсов дублироваться не будет.

грамм полезным для себя содержанием. Цель — сделать долг перед банком социально приемлемым явлением, подавить и дискредитировать традиционные (консервативные) представления о недопустимости жить в долг и приобретать незаработанные ценности, ослабить отторжение ростовщичества. Согласно ряду исследований содержание и направленность этих программ оборачиваются вовлечением граждан в долговые отношения, а вовсе не предотвращают это<sup>1</sup>. Аналогичные результаты и по России: не было обнаружено корреляции между «финансовой грамотностью» и перекредитованностью, которая стала серьезной социально-экономической проблемой в ряде регионов страны, особенно среди социально уязвимых слоев населения. Иными словами, финансовая грамотность необязательно означает ответственное финансовое поведение, самостоятельность в принятии решений, умение управлять своими потребностями.

С 2014 г. Банк России ввел требование по расчету банками и микрофинансовыми организациями показателя полной стоимости кредита (ПСК), а с 2019 г. и показателя долговой нагрузки заемщиков (ПДН, аналог зарубежного *debt service to income, DSTI*<sup>2</sup>). ПДН рассчитывается как отношение суммы величин среднемесячных платежей заемщика по всем имеющимся займам к величине его среднемесячного дохода. Банк России установил обязательство для организации, выдавшей кредит, следить за рисками неплатежеспособности заемщика и уведомлять его в случае возникновения такого риска.

Кроме того, Банком России публикуются данные об общем уровне долговой нагрузки на домохозяйства страны. Соответствующий показатель рассчитывается как отношение плановых платежей к располагаемым доходам населения (англ. *PTI, payment to income*). В 2020 г. этот показатель составил 11,1 %<sup>3</sup>. Наши расчеты<sup>4</sup> показали, что поток платежей сектора домо-

---

<sup>1</sup> Arthur C. *Financial Literacy Education: Neoliberalism, the Consumer and the Citizen*. Rotterdam: Sense Publishers, 2012.

<sup>2</sup> URL: <https://cbr.ru/finstab/instruments/pti/>

<sup>3</sup> URL: [http://www.cbr.ru/Collection/Collection/File/31582/OFS\\_20-2.pdf](http://www.cbr.ru/Collection/Collection/File/31582/OFS_20-2.pdf). С. 40.

<sup>4</sup> По данным Банка России и Росстата.

хозяйств банкам гораздо интенсивнее. Долговая нагрузка на население по всем видам кредитов, рассчитываемая как отношение расходов домохозяйств на погашение кредитов (включая основной долг и проценты) к располагаемым доходам, в 2021 г. достигла 31,2 %.

Рекламируя свои кредиты, банки часто представляются добрыми и отзывчивыми помощниками, идущими на выручку людям и «выручающими» их в трудной ситуации. Нужно четко уяснить себе, что никакого альтруизма (бескорыстной заботы о благе других людей) здесь нет и быть не может. Любой банк, даже если его акции принадлежат государству, нацелен на извлечение прибыли из своей деятельности. Единственный возможный источник этой прибыли — это средства заемщика, его нынешний и будущий доход. Банки объективно заинтересованы в кредитовании физических лиц и направляют ресурсы на его поддержание и развитие, включая «успокоение» общественного мнения по поводу посильности долговой нагрузки на заемщиков. Что же касается граждан, то взятый сегодня банковский кредит обеспечивает в течение всего срока своего действия доход банку и, соответственно, уменьшение располагаемого дохода человека, вынужденного обслуживать кредит и постепенно возвращать основную сумму («тело») кредита. Полезность кредита в том, что он позволяет приобрести товар или услугу или воспользоваться ими раньше, чем при опоре только на свои силы и средства. В экономической теории это называется «межвременные предпочтения», т. е. человек предпочитает сделать покупку раньше, а не позже, даже ценой утраты части своего будущего дохода.

На начало 2020 г. практически треть розничного товарооборота страны обеспечивалась кредитными деньгами; в 2021 г. это значение приблизилось к 40 %, что очень значительный показатель. Например, доля автокредита в розничном товарообороте легковых автомобилей в предкризисные периоды (2007–2008 и 2011–2012 гг.) в стоимостном выражении достигала половины продаж автомобилей. В пандемийном 2021 г. этот показатель составил 40,7 %.

Обострившиеся в сегодняшней России в условиях острого противостояния с Западом социальные проблемы правительство пытается решать традиционным для капитализма путем, т. е. стимулируя потребительский спрос и расширяя кредитование. Результат — непрекращающийся рост долга домохозяйств (см. рис. 5.6.2) и растущий отток ресурсов из сектора домохозяйств в пользу банков. У России пока невысокое, по сравнению с другими странами, соотношение совокупного долга российских домохозяйств банкам и ВВП — около 20 % (2023 г.). Однако не стоит трактовать эту ситуацию как наличие неиспользованного резерва и форсировать потребление за счет роста долга перед банками.

Интересы суверенного развития России требуют ограничения зависимости домашних хозяйств от банков, снятия с «кредитной иглы» тех, кто уже попал в долговую кабалу. Это может привести к некоторому замедлению продажи товаров длительного пользования и жилья в краткосрочной перспективе, зато уменьшит риски и даст преимущества потом. Можно вспомнить и об альтернативных кредитованию формах поддержки населения в рамках социальной политики (социальное жилье, целевое предоставление образования/жилья и т. д.).

Информационно-коммуникационные технологии ускорили и форсировали финансиализацию домашних хозяйств по разным направлениям, не ограничиваясь только банковскими услугами. Что касается операций на финансовом рынке, то они могут носить как инвестиционный, так и чисто спекулятивный характер. Признаком спекулятивности можно считать то, что самоцелью является получение финансового результата: сделка совершается не потому, что покупателя интересует данный товар, а для извлечения денежной выгоды от его перепродажи. Это тем более так в случае виртуальных финансовых активов, не имеющих никакой потребительной стоимости. Открыть инвестиционный счет и совершать операции на фондовом рынке стало легко и доступно. Психология толпы и эффектов массового поведения помогает объяснить кажущееся неразумным повторяющееся участие в финансовой пирамиде, от которого вроде бы предостерегает индиви-

дуальный расчет<sup>1</sup>. Получили распространение всевозможные «обучающие» программы, тренинги и вебинары, подталкивающие граждан к участию в спекулятивных финансовых операциях, в том числе с использованием кредитного плеча. Пропаганда финансовых знаний («финансовая грамотность») на практике не предотвращает, а наоборот, поощряет склонность к рискованным спекулятивным операциям. Стремление заработать «в легкую», как правило, оборачивается потерей собственных средств, а часто и средств, взятых в долг/взаймы.

### **Вопросы для самопроверки**

1. Что такое опережающее потребление?
2. Какая связь между потребительством и долговой зависимостью от банков?
3. Какими мотивами руководствуется человек, обращаясь за кредитом в банк или другую кредитную организацию?
4. В чем риски растущей задолженности населения перед банками?
5. Кто больше всего заинтересован в росте потребительского кредитования и почему?
6. Назовите общепринятые показатели для измерения долговой нагрузки на человека.
7. Объясните быстрый рост задолженности населения России перед банками.
8. Как влияет долговая кабала на поведение человека?

### **Рекомендуемая литература**

1. Зелизер, В. Социальное значение денег / В. Зелизер. — М. : ГУ-ВШЭ, 2004.
2. Верников, А. В. Отношение к жизни не по средствам в русских пословицах и поговорках / А. В. Верников, А. А. Курышева // Экономическая социология. — 2023. — Т. 24. — № 3. — С. 33–57.
3. Раджан, Р. Линии разлома: Скрытые трещины, все еще угрожающие мировой экономике / Р. Раджан. — М. : Изд-во Ин-та Гайдара, 2011.

---

<sup>1</sup> Радаев В. В. Уроки «финансовых пирамид», или Что может сказать экономическая социология о массовом финансовом поведении // Мир России. 2002. Т. 11. № 2. С. 39–69.

## 5.4. Развитие России в системе международных экономических отношений

*Наталья Сергеевна Епифанова*

В 90-е гг. XX в. одним из условий перехода к рынку для России, закрепленных в так называемом Вашингтонском консенсусе (перечне рекомендаций Международного валютного фонда (МВФ) и Всемирного банка (ВБ) для формирования принципов макроэкономической политики при переходе к рынку в странах бывшего социалистического блока) стала либерализация внешней торговли, т. е. устранение каких-либо барьеров и ограничений защитного характера. К числу таких барьеров обычно относят следующие<sup>1</sup>:

- *таможенный тариф*, который представляет собой систематизированный свод ставок таможенных пошлин, применяемых к товарам, перемещаемым через таможенную границу (понятие таможенного тарифа во многих случаях совпадает с понятием таможенной пошлины — обязательным взносом, взимаемым при экспорте и импорте и являющимся условием импорта или экспорта);

- *квоты*, или *количественные ограничения*, т. е. форма нетарифного регулирования торгового оборота, определяющая количество и номенклатуру товаров, разрешенных для экспорта или импорта в течение определенного времени;

- *импортная квота* — протекционистская мера, которая вводится для защиты местных производителей, достижения сбалансированности торгового баланса, регулирования спроса и предложения на внутреннем рынке;

- *«добровольные» ограничения экспорта*, представляющие собой вариант принуждения торговых партнеров принимать на себя обязательства по ограничению экспорта тех или иных товаров в ту или иную страну;

---

<sup>1</sup> Волгина Н. А. Международная торговля: учеб. М.: КноРус, 2018. 274 с.

- *технические барьеры* — это все государственные меры контроля и ограничений, связанные с требованиями к техническим параметрам товара, которые могут быть использованы как средство, препятствующее ввозу товаров из-за рубежа;
- финансирование государством экспортных операций для создания препятствий иностранным компаниям в пользу национальных производителей и экспортеров (например, *экспортные субсидии* — денежные выплаты, направленные на поддержку внутренних производителей и косвенную дискриминацию импорта); и т. д.

В 1991 г., после распада СССР, началась либерализация внешней торговли с подписания указа Президента РФ, провозгласившего отмену государственной монополии внешней торговли<sup>1</sup>, что привело к выходу на внешние рынки большого количества российских организаций, не имевших опыта ведения внешнеэкономической деятельности в условиях отсутствия институциональной основы этой деятельности. Такая ситуация привела к соперничеству между экономическими субъектами и ухудшению условий внешнеторговых операций. Последующая отмена большей части ограничений внешней торговли в целях ее либерализации привела к тому, что многие отрасли обрабатывающей промышленности, не выдержав конкуренции с аналогичными отраслями развитых стран, практически исчезли из структуры народного хозяйства страны. Важную роль сыграло и то обстоятельство, что многие внутренние производители до 1991 г. получали сырье и комплектующие из других республик СССР, а с распадом СССР произошло разрушение единого народно-хозяйственного комплекса страны, большое количество производителей утратили прежние экономические связи.

Реализация неолиберального подхода в государственном регулировании экономики, основанного на идее саморегулируемого рынка и невмешательства государства, привела к тому, что одним из последствий либерализации внешней торговли в 90-е гг. XX в. стало нарастание проблем в боль-

---

<sup>1</sup> О либерализации внешнеэкономической деятельности на территории РСФСР: указ Президента РСФСР от 15 ноября 1991 г. № 213 // СПС «КонсультантПлюс».

шинстве промышленных предприятий страны, для многих из которых эти проблемы оказались нерешаемыми. В первую очередь пострадали предприятия приборостроения, которые не выдержали конкуренции с китайским, корейским и японским импортом.

---

Одним из ярких примеров утраченного в ходе либерализации внешней торговли и реформ стал Оренбургский аппаратный завод (1943–1998), который по заказу Министерства обороны СССР производил специальную электронику и радиодетали для различных зенитно-ракетных комплексов и систем, радиопоисковые системы «Дозор». В результате развала СССР начались проблемы с поставками комплектующих, а в результате сокращения государственного вмешательства и либерализации внешней торговли у завода начались проблемы, прежде всего с финансированием научных конструкторских разработок. Завод перешел на изготовление продукции (электронных аппаратов) по лекалам, разработанным в других странах. В совокупности с либерализацией внешней торговли такая ситуация полностью уничтожила производство российской продукции. В 1998 г. завод полностью закрылся. Можно считать, что именно этому заводу «повезло»: если большинство советских заводов превратились в постсоветской России в офисные здания и бизнес-центры, то здание Оренбургского аппаратного завода было передано Оренбургскому государственному университету.

---

В начале XXI в. началось постепенное восстановление экономики. Причем решающую роль в этом восстановлении играли производства, ориентированные на экспорт (нефтегазовая промышленность, цветная и черная металлургия). Но одним из результатов либерализации внешней торговли в 1990-е гг. стало также усиление зависимости национальной экономики от мирового рынка. Политическое решение об усилении открытости экономики в тот период также было связано с необходимостью включения в процессы глобализа-

ции. *Глобализация* — процесс усиления интеграции, взаимозависимости, взаимовлияния и унификации в экономической, культурной, религиозной и других сферах жизни общества во всем мире, развернувшийся в глобальном масштабе в 80-е гг. XX в. Основными экономическими проявлениями глобализации на рубеже XX и XXI вв. стали транснационализация процесса производства, более свободное движение капитала в мире, миграция рабочей силы, стандартизация и унификация законодательных баз разных стран, правил макроэкономического, статистического и бухгалтерского учета и т. д. Одним из серьезных инструментов продвижения глобализационных процессов применительно к международной торговле стала Всемирная торговая организация (ВТО), основной целью которой декларировались либерализация мировой торговли, обеспечение справедливых условий конкуренции, снятие торговых барьеров.

В 2012 г. Россия, преодолев 18-летний период переговоров, вступила в ВТО. Однако, учитывая, что ВТО фактически стала инструментом реализации геополитических интересов США и стран Западной Европы, в современных условиях ВТО де-факто перестала функционировать, а выгоды России от участия в ВТО многими экспертами ставятся под сомнение.

Характеризуя на современном этапе участие России в международных экономических отношениях и факторы, связанные с этими отношениями, значимые для экономического развития страны, необходимо вспомнить из курса «Основы российской государственности», что формирование собственной стратегической устойчивости для России возможно в рамках цивилизационного вектора развития. В указе Президента РФ № 229 «Об утверждении Концепции внешней политики Российской Федерации» от 31 марта 2023 г. Россия определена как «самобытное государство-цивилизация, обширная евразийская и евро-тихоокеанская держава»<sup>1</sup>. Цивилизационный выбор России заключается в том, чтобы четко следовать курсу

---

<sup>1</sup> Основы российской государственности: учеб. пособие / А. П. Швырёв [и др.]. М.: Дело, 2023. 252 с.

национальных интересов и находиться в постоянном диалоге со всеми заинтересованными странами в выстраивании более безопасного и справедливого глобального мира. Что касается экономики, то Россия, участвуя в международных экономических отношениях, должна исходить из возможностей освоения новых рынков, поддержания на достойном уровне системы безопасности и, конечно, сохранения и воспроизводства нашего ценностного, духовного и культурного фундамента — традиций отечественного образования, науки и культуры.

Взаимодействие цивилизаций возможно в двух основных формах: межцивилизационный диалог и «столкновение» цивилизаций. Рассмотрим участие России в международных экономических отношениях в зависимости от формы взаимодействия российской цивилизации с другими цивилизациями.

Первая форма — межцивилизационный диалог — является основной плюралистического равноправного мирного сосуществования цивилизаций как основы нового мирового порядка. В рамках такой формы взаимодействия цивилизаций наиболее традиционным вариантом участия России в международных экономических отношениях является международная торговля. Международная торговля — это обмен товарами или услугами, осуществляемый как минимум между двумя разными странами. Обмен может быть импортным или экспортным. Импорт относится к товару или услуге, ввезенной в страну внутреннего пользования. Экспорт — это товар или услуга, проданная за границу.

Международная торговля возникает потому, что одна страна обладает сравнительным преимуществом в производстве определенного товара или услуги, особенно если альтернативные издержки производства этого товара или услуги для этой страны ниже, чем для любой другой страны. Если страна решает не торговать с другими странами, она считается автаркией. Если мы рассмотрим упрощенную ситуацию двух стран, каждая из которых производит два товара, то сможем увидеть, что обе страны могут выиграть от специализации и торговли.

Специализация и торговля позволят каждой стране производить продукт, в котором она обладает сравнительным преимуществом, а затем торговать и в итоге потреблять больше обоих товаров. Таким образом, обе страны получают выгоды от торговли. Однако этот вывод теряет свою актуальность в ситуации, когда один из торговых партнеров стремится завладеть экономическим и/или технологическим суверенитетом другой страны, а также не формирует вызовы и угрозы для безопасности экономики своего торгового партнера.

---

Во многих экономических учебниках авторами политики свободной торговли считаются А. Смит и Д. Рикардо, доказывающие, что международная торговля должна основываться на международном разделении труда и не испытывать на себе ограничений со стороны государства. А. Смит сформулировал «принцип бережливого отца семейства»: не следует у себя производить то, что можно купить в другой стране дешевле. В работе А. Смита «О природе и причинах богатства народов» (1776 г.) приводится такой пример: предположим, что в Португалии дешевле производить вино, а в Англии дешевле шить одежду, поэтому каждая страна должна производить то, что она может производить с наименьшими затратами, а потом страны должны обмениваться на мировом рынке. На этой идее базировались система международной торговли в рамках ВТО (Всемирной торговой организации), а также рекомендации ВМФ и ВБ по либерализации внешней торговли в странах с переходной экономикой в 90-е гг. XX в. Однако фактически это означало формирование такой ситуации, когда Португалия, избавившись от своей легкой промышленности, начинает производить только вино, а Англия эту ситуацию использует для того, чтобы оказывать политическое давление на Португалию, покупая вино не у нее, а у Франции, или вводя против условной Португалии санкции. Кроме того, как показывает экономическая история, так называемые страны коллективного Запада в своей внешнеторговой политике всегда были далеки от

идей А.Смита и Д.Рикардо, например, фермеры, экспортирующие сельскохозяйственную продукцию, в странах Европейского Союза получают государственную поддержку в таких размерах, что в день на одну единицу поголовья скота приходится больше выплат, чем заработная плата среднестатистического жителя любой африканской страны. В этом контексте гораздо более реалистичным является труд немецкого экономиста Ф. Листа «Национальная система политической экономии», в котором представлена цельная концепция протекционистской государственной внешнеторговой политики и экономического развития.

---

В конце XX — начале XXI в. активно формировались под влиянием глобализации и другие формы международных экономических отношений: иностранные инвестиции; транснациональные корпорации и иностранная рабочая сила. Однако постепенное их усиление привело к формированию вызовов и угроз не только для экономической, но и национальной безопасности целого ряда стран, и к концу второго десятилетия XXI в. мировая экономика столкнулась с серьезным реформированием международных экономических отношений, а глобализационные процессы в мировой экономике резко свернулись.

Географическая структура экспорта России, как видно на рис. 5.4.1, где представлены топ-5 торговых партнеров России по объему экспорта в 1998, 2008, 2016 и 2021 гг., менялась в сторону увеличения экспорта в Китай, прирост которого в 2023 г. стал рекордным за всю историю постсоветской России и вырос на 26,3 % по сравнению с 2022 г.<sup>1</sup> В 2023 г. также резко сократилась доля стран Запада и существенно выросла доля таких стран, как Индия, страны ЕАЭС и СНГ, некоторые страны Юго-Восточной Азии, Латинской Америки, Ближнего Востока и Африки.

---

<sup>1</sup> С 2022 г. данные о внешней торговле России закрыты в целях безопасности.

Аналогичные изменения происходили в последние десятилетия и в географической структуре импорта (рис. 5.4.2). В 2023 г., так же как и в случае с экспортом, произошла радикальная смена крупнейших торговых партнеров по величине импорта: большая часть импорта в Россию по результатам 2023 г. пришлось на такие страны, как Китай, Белоруссия, Турция. И если Китай уже в 2021 г. был один из самых крупных торговых партнеров России по импорту, то в 2023 г. на смену западные страны заместили Беларусь и Турция.

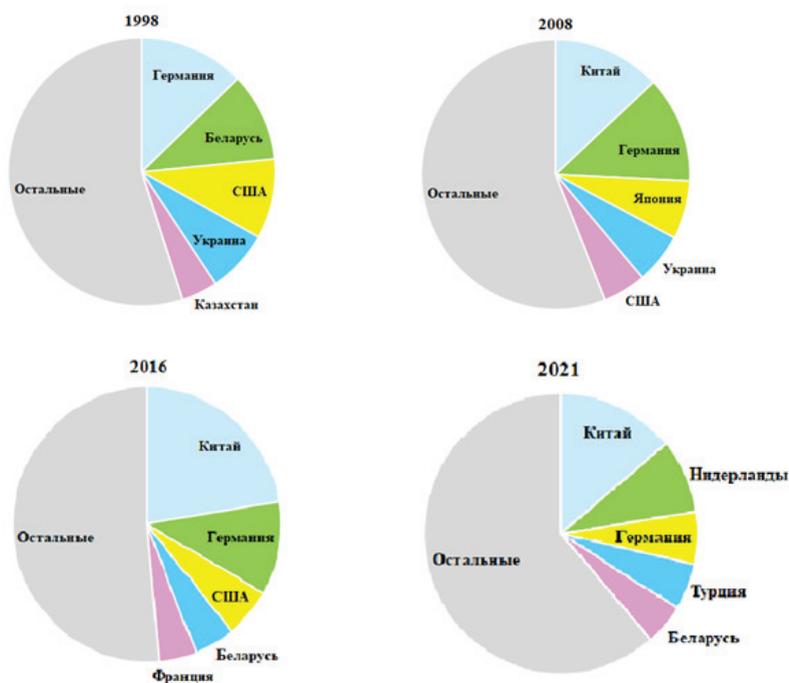


Рис. 5.4.1. Изменение состава топ-5 торговых партнеров России по величине экспорта



Рис. 5.4.2. Изменение состава топ-5 торговых партнеров России по величине импорта

Как видно на рис. 5.4.3, товарная структура экспорта России в XXI в. по сравнению с 90-ми гг. XX в. характеризовалась увеличением экспорта сырья и материалов и сокращением в общей структуре экспорта потребительских товаров (товаров, непосредственно удовлетворяющих конечные потребности людей, используемых в личном и семейном потреблении), а также промежуточных товаров (т. е. товаров, которые от сырья и материалов отличаются более высокой добавленной стоимостью и которые используются не для конечного потребления, а для дальнейшего производства товаров и услуг) и капитальных товаров (материальных активов, которые

используются при производстве товаров и услуг, например, оборудование, приборы, станки и т. д.).

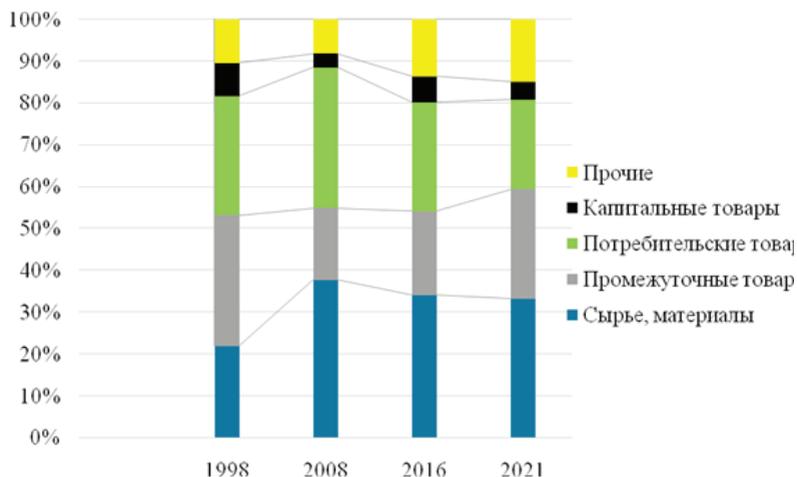


Рис. 5.4.3. Товарная структура экспорта России

В последние годы перед Россией поставлена серьезная задача наращивания в общей структуре экспорта несырьевого неэнергетического экспорта. Впервые эта задача была представлена в национальном проекте «Международная кооперация и экспорт»: на период до конца 2024 г. увеличение объема экспорта несырьевых неэнергетических товаров до 250 млрд долл. (при базовом значении по состоянию на 31 декабря 2017 г. — 135,1 млрд долл.). Особым образом выделена продукция агропромышленного комплекса — для нее установлены свои конкретные показатели запланированного роста экспорта до конца 2024 г.: с базового значения в 21,6 млрд долл. (стоимостный объем экспорта в 2017 г.) до 45 млрд долл. Впоследствии эта задача была скорректирована Президентом РФ, который поставил скорректированную задачу к 2030 г. увеличить несырьевой неэнергетический экспорт как минимум на две трети.

Сложности в международной торговле для России в 2023 г., вызванные санкциями и геополитическими угрозами, при-

вели к тому, что произошло сокращение объема несырьевого неэнергетического экспорта в 2023 г. на 23 % (до 146,3 млрд долл.). Однако в 2023 году российский экспорт сокращался и в целом, а вот в его структуре доля несырьевого неэнергетического экспорта по сравнению с 2014 г. в нем выросла с 28 до 35 %.

Как видно на рис. 5.4.4, товарная структура импорта России в XXI в. по сравнению с 90-ми гг. XX в. отличается более высокой долей капитальных, потребительских и промежуточных товаров и снижением величины импорта сырья и материалов. К середине второго десятилетия XXI в. в российской экономике сформировалась зависимость от импорта машин и оборудования, транспорта, а также продукции химической и фармацевтической промышленности и товаров для конечного потребления. Однако введенные в 2014–2016 гг. санкции против России привели к снижению указанных товаров в структуре российского импорта и необходимости поиска альтернативных источников данных товаров и реализации политики импортозамещения.

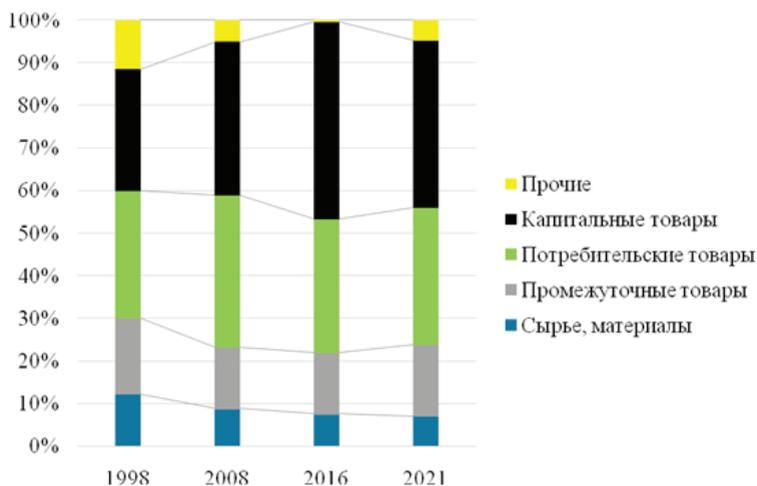


Рис. 5.4.4. Товарная структура импорта России

Таким образом, характеризуя участие России в международной торговле, можно выделить следующие этапы:

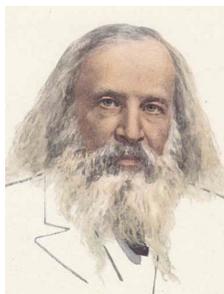
1-й этап — 1991–1999 гг.: открытие экономики, основанной на стремительной либерализации внешней торговли, с акцентом на наращивании сырьевого энергетического экспорта;

2-й этап — 2000–2009 гг.: последовательное расширение присутствия России на мировых рынках, прежде всего сырьевых;

3-й этап — 2010–2016 гг.: снижение вовлеченности России в глобальные торговые процессы под влиянием мирового финансового кризиса 2008–2009 гг.;

4-й этап — 2017–2021 гг.: активное вмешательство государства в выбор приоритетов участия России в международных экономических отношениях, наращивание несырьевого неэнергетического экспорта, усиление протекционистской составляющей в политике внешней торговли;

5-й этап — 2022 — настоящее время: переориентация торговых потоков, сокращение экспорта «на Запад», расширение экспорта «на Восток», содействие поддержанию многополярности мировой торговли.



**Дмитрий Иванович Менделеев** (1834–1907) — не только известный химик, но также гениальный русский экономист. Знание и образование связывал с развитием промышленности; исходил из того, что с усилением городов укрепляется промышленность, «в этом процессе и в эту пору начинает принимать большое участие развитие знаний, сосредотачивающихся в городах, так как здесь сходятся главные интересы страны».

Д. И. Менделеев одним из первых обратил внимание на опасность превращения России в сырьевой придаток стран так называемого «коллективного Запада», а также преклонения властей и интеллектуальной элиты России перед ценностями западной цивили-

зации. Также ученый указывал на необходимость учета национально-исторических особенностей России. Одним из первых рассматривал вопросы экономической безопасности в связи с иностранным капиталом в российской экономике.

---

Важным и конструктивным форматом участия России в международных экономических отношениях является и региональная экономическая интеграция, которая представляет собой процесс развития устойчивых экономических связей и разделения труда экономик разных стран, охватывающий внешнеэкономический обмен и сферу производства и ведущий к тесному переплетению экономик этих стран с тенденциями к созданию единого хозяйственного комплекса в региональном масштабе. История мировой экономики насчитывает достаточно большое число различных региональных интеграционных объединений, однако для России в XXI в. наиболее перспективным представляется участие в тех из них, которые основаны на взаимовыгодном партнерстве, формировании финансово-расчетной и транспортно-логистической инфраструктуры, отвечающей интересам России как государства-цивилизации, а также на представлении об общей будущей судьбе ее участников, и включает не только экономическое сотрудничество, но и развитие гуманитарного партнерства, контактов в сфере культуры, образования и здравоохранения. К числу таких региональных интеграционных группировок относятся ЕАЭС, АТЭС, ШОС, БРИКС, АСЕАН.

ЕАЭС — Евразийский экономический союз — включает Россию, Белоруссию, Казахстан, Киргизию, Армению и является международной организацией региональной экономической интеграции, обладающей международной правосубъектностью. В ЕАЭС обеспечивается свобода движения товаров, услуг, капитала и рабочей силы, а также проведение скоординированной, согласованной или единой политики в отраслях экономики. В ЕАЭС имеется постоянно действующий наднациональный регулирующий орган — Евразийская экономическая комиссия (ЕЭК), которая отвечает за обеспечение усло-

вий функционирования и развития ЕАЭС и разработку предложений по дальнейшему развитию интеграции. Предпосылкой для формирования такого объединения, как ЕАЭС, стало образование в 2010 г. Таможенного союза между Беларусью, Казахстаном и Россией.

В свою очередь Таможенный союз ЕАЭС — форма торгово-экономической интеграции стран-участников, предусматривающая единую таможенную территорию, в пределах которой во взаимной торговле товарами не применяются таможенные пошлины и ограничения экономического характера, за исключением специальных защитных, антидемпинговых и компенсационных мер. При этом страны — участники Таможенного союза применяют единые таможенные тарифы и другие меры регулирования при торговле с третьими странами. С 1 января 2012 г. начало функционировать Единое экономическое пространство для трех этих стран, создающее основу для свободного движения уже не только товаров, но и услуг, капитала и рабочей силы. С 1 января 2015 г. действует Евразийский экономический союз, к которому, кроме Беларуси, Казахстана и России, присоединились также Армения и Киргизия. В 2023 г. с момента создания объединения внешнеторговая деятельность государств — членов ЕАЭС увеличилась на 60 %.

Азиатско-Тихоокеанское экономическое сотрудничество (АТЭС) — международная экономическая организация, созданная для развития интеграционных связей между странами Азиатско-Тихоокеанского региона. В настоящее время организация объединяет экономики 21 страны самого разного уровня развития (Австралия, Бруней, Вьетнам, Гонконг (специальный административный район КНР), Канада, Китайская Народная Республика (КНР), Индонезия, Малайзия, Мексика, Новая Зеландия, Папуа — Новая Гвинея, Перу, Россия, Сингапур, США, Таиланд, Тайвань, Чили, Филиппины, Южная Корея, Япония). Основные направления сотрудничества в рамках АТЭС — взаимная торговля, а также облегчение и либерализация инвестиций. Ключевыми интересами России в АТЭС являются сохранение бесперебойных цепочек поставок, инициативы в сферах связанности, инвестиций и развития железных дорог, инфраструктуры в восточной части России для рас-

ширения грузопотока товаров из стран Индо-Тихоокеанского региона на Запад.

Шанхайская организация сотрудничества (ШОС) является крупнейшей межправительственной международной организацией в Евразии (~ 65 % территории Евразии и ~ 43 % от мирового населения), действует на постоянной основе с 2001 г., объединяя такие страны, как Индия, Казахстан, Китай, Киргизия, Пакистан, Россия, Таджикистан, Узбекистан, Иран. Основными направлениями сотрудничества являются внешняя торговля, экономическое и энергетическое сотрудничество, научное и культурное взаимодействие. В 2022 г. торговля России с государствами — членами ШОС увеличилась на 37 %, а в 2023 г. — на 35 %. Одним из важнейших направлений сотрудничества является расширение применения национальных валют во взаимных расчетах (более 80 % — доли рубля и юаня в коммерческих сделках между Россией и КНР и более 40 % — доля рубля в экспортных операциях со всеми странами ШОС в 2022 г.).

БРИКС — межгосударственное объединение Федеративной Республики Бразилии, Российской Федерации, Республики Индии, Китайской Народной Республики и (с декабря 2010 г.) Южно-Африканской Республики, Ирана, Саудовской Аравии, ОАЭ, Египта, Эфиопии. В 2023 г. выделены такие перспективные направления, стратегически важные для России, как расширение использования национальных валют во взаимных расчетах для ускорения экономического роста, создание единой расчетной системы и расчетной единицы БРИКС в целях отказа от доллара, создание Нового банка развития БРИКС.

АСЕАН — Ассоциация государств Юго-Восточной Азии — один из наиболее успешных и долгоживущих региональных блоков, объединяющий десять стран из Юго-Восточной Азии для решения торговых, экономических и региональных вопросов, который включает Бруней-Даруссалам, Вьетнам, Индонезию, Камбоджу, Лаос, Малайзию, Мьянму, Сингапур, Таиланд, Филиппины. Для России стратегически важно партнерство с АСЕАН по таким направлениям, как экономика замкнутого цикла, энергоэффективность, промышленность, продовольственная обеспеченность, логистика, цифровые

технологии, туризм, потенциал расширения экспорта России (энергоресурсы, металлы, продовольствие, удобрения).

Таким образом, участие России в международных экономических отношениях с учетом цивилизационного вектора развития претерпевает в 2023–2024 гг. существенные изменения.

Вторая форма взаимодействия цивилизаций — их «столкновение» (в терминологии С. Хантингтона) — влечет за собой такие форматы международных экономических отношений, которые приводят к конфликтам ценностей разных цивилизаций, к формированию вызовов и угроз для экономического суверенитета и экономической безопасности со стороны одной цивилизации в адрес другой.

В конце XX в. и в XXI в. основными проявлениями таких экономических отношений между Россией и ее цивилизационными оппонентами стали глобализация, санкции против России, торговые войны против России, зависимость от доллара и политики ФРС США, сформировавшейся в 90-е гг. при реализации «рецептов» макроэкономического регулирования в России, навязанных Международным валютным фондом и Всемирным банком, а также попытки влияния на мировые цены на нефть и газ со стороны США. Так, глобализация привела к значительному перераспределению национального богатства России в страны так называемого «коллективного Запада», обеспечив им взрывной экономический рост на рубеже XX и XXI вв., а также сформировав угрозы национальной безопасности не только для России, но и для целого ряда других стран.

Существенным вариантом вовлечения России в столкновение цивилизаций в сфере международных экономических отношений являются и экономические войны, в основе которых лежит применение экономических и финансовых санкций и контрсанкций, ослабление противника в ключевых секторах экономики, организация «управляемого краха» на рынке национальной валюты и т. п.<sup>1</sup> Так, после присоеди-

---

<sup>1</sup> Акулинин В. Н., Епифанова Н. С. Концепция гибридной войны в практике межгосударственного противостояния // Национальные интересы: приоритеты и безопасность. 2015. Т. 11. № 36(321). С. 53–60.

ния Крыма к России США поставили задачу осуществить экономическую блокаду российской экономики. Сначала были введены санкции, направленные на ограничение доступа на рынки западных капиталов для российских заемщиков, а в отраслевом контексте направлены против стратегически важных отраслей российской экономики — нефтяной, газовой, атомной и военно-промышленной.

Санкции представляют собой какие-либо запреты или принудительные меры, которые одна страна накладывает на другую страну, конкретных физических и юридических лиц другой страны. Чаще всего целью введения санкций является политическое давление. На 2023 г. против России было введено беспрецедентное количество санкций (рис. 5.4.5).

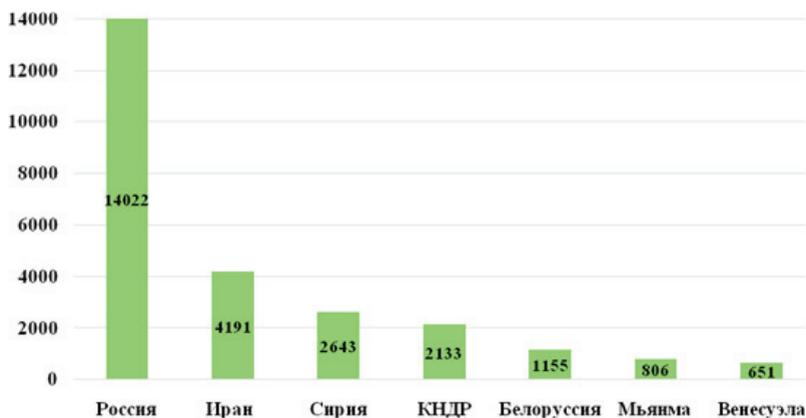


Рис. 5.4.5. Страны, которые являются «лидерами» по числу введенных против них санкций

Из экономической теории международной торговли известно, что использование санкций в качестве инструмента политического давления обычно приводит к негативным последствиям как для страны, против которой вводятся санкции, так и для страны, которая их вводит. Причем цена и «успех» такой меры в значительной степени обусловлены размерами противоборствующих экономик, эластичностью

спроса на импорт и предложения экспорта в этих двух странах, степени диверсификации их торговых потоков, а также тем, насколько неожиданны и масштабны сами санкции. Именно поэтому ожидаемый эффект от введенных санкций для США оказался существенно меньшим, чем предполагали в США. Учитывая глубокую включенность России в мировую экономику, а также глубину экономических связей с наиболее крупными торговыми партнерами нашей страны, эффективность санкций может быть высокой только в совокупности с другими методами воздействия. Для того чтобы ослабление в самых уязвимых секторах российской экономики стало критическим, США также предприняли ряд шагов финансового характера в целях давления на отечественный финансовый сектор. Наиболее значимыми из этих шагов стали давление на российскую национальную валюту и снижение цен на нефть на мировых рынках.

В последние десятилетия США приобрели ведущие позиции в мировой финансовой системе за счет того, что доллар стал главным резервным и расчетным средством в этой системе. Однако на протяжении нескольких последних лет динамично растущие цены на нефть создали фактор понижающего давления на курс доллара. Этот факт был воспринят США как одна из значительных угроз экономической безопасности страны. Именно поэтому США предприняли ряд шагов, прежде всего в своей кредитно-денежной политике, и за счет господствующего положения доллара США в мировой валютной системе смогли повлиять на курсы национальных валют ряда развивающихся стран, в первую очередь производителей нефти и других сырьевых продуктов. Не стала исключением и Россия.

В исследованиях причин девальвации рубля встречается множество различных точек зрения, однако большая часть экспертов высказывает мнение, что в XXI в. против России ведется именно валютная война. В частности, в рамках применяемой федеральной резервной системой США (ФРС) политики «количественного смягчения».

В общем случае количественное смягчение (англ. Quantitative Easing, или QE) — предоставление финансовой системе дополнительной ликвидности под обеспечение ценными бумагами или иными активами. Эта программа сводится к покупке не только краткосрочных государственных облигаций (как при традиционном кредитно-денежном регулировании), но и долгосрочных финансовых активов, уменьшая таким образом долгосрочные ставки процента. На фоне указанного изменения в монетарной политике США в мировой экономике произошли крупные изменения в направлениях потоков капитала, которые спровоцировали существенное ослабление национальных валют тех развивающихся экономик, которые в значительной степени зависят от иностранного капитала и характеризуются неблагоприятным инвестиционным климатом. В масштабах мировой экономики это приводило к тому, что инвесторы выводили массово капиталы из развивающихся стран, включая Россию. Если обратить внимание на динамику утечки капитала из России в 2008, 2011, 2014 и 2021 гг., на которые преимущественно приходился очередной раунд количественного смягчения, проводимый ФРС США, то отчетливо видно, что наибольшего значения отток капитала достигает именно в эти годы (рис. 5.4.6). При этом видна и такая закономерность, которая показывает, что величина оттока зависит от того, какую сумму денег тратит ФРС на покупку финансовых активов в рамках количественного смягчения. Также мы видим, что в 2014 г. величина оттока капитала была максимальной: сворачивание политики количественного смягчения в 2014 г. привело к сильному сокращению объема вложений в российские активы (за исключением в стране полноценного финансового рынка это серьезное падение темпов роста ВВП).

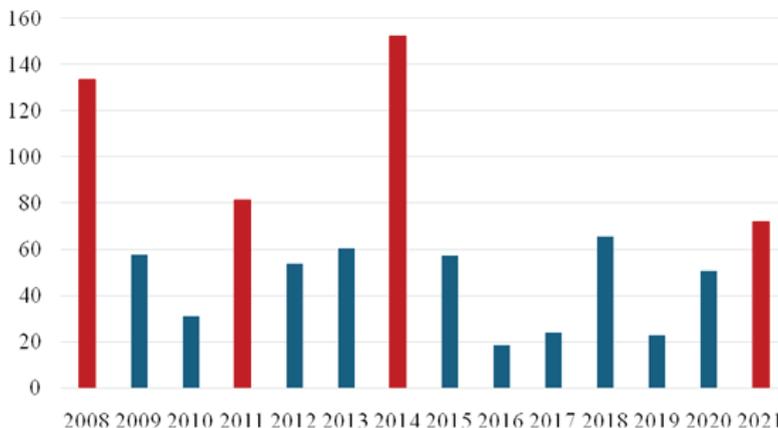


Рис. 5.4.6. Динамика оттока капитала из России (млрд долл. США), совмещенная с периодами реализации политики количественного смягчения ФРС США (2008, 2011, 2014, 2021 гг.)

Таким образом, международные экономические отношения России в рамках «столкновения цивилизаций» были подвержены влиянию таких факторов, как глобализация и интернационализация политико-экономических связей, которые привели к применению политического и экономического давления на Россию за счет использования финансово-экономических рычагов воздействия на российскую экономику. Это обстоятельство также необходимо учитывать в России при выборе приоритетов макроэкономической политики, а также политики экономической и национальной безопасности.

### Вопросы для самопроверки

1. Перечислите основные инструменты ограничения внешней торговли, применяемые в рамках государственного регулирования внешней торговли.
2. В каких региональных интеграционных объединениях принимает участие Россия?
3. Какие последствия для российской экономики могут иметь вводимые против нее санкции странами так называемого «коллективного Запада».

## Рекомендуемая литература

1. Арапова, Е. Я. Торговый поворот на Восток: куда в действительности разворачивается Россия? / Е. Я. Арапова // Мировая экономика и международные отношения. — 2023. — Т. 67. — № 2. — С. 41–51.
2. Кадочников, П. А. Перспективы участия России в глобальных и региональных интеграционных процессах / П. А. Кадочников. — М. : Дело, 2020. — 392 с.
3. Казанцева, М. А. Религия и культура как факторы доверия во внешней торговле / М. А. Казанцева, А. Н. Непп // Вестн. Моск. ун-та. Сер. 6: Экономика. — 2023. — № 1. — С. 274–303.
4. Френкель, А. А. Экономика России в 2022-2024 годах: итоги, тенденции, прогнозы / А. А. Френкель, Б. И. Тихомиров, А. А. Сурков // Вопросы статистики. — 2023. — Т. 30. № 3. — С. 33–52.
5. Международная торговля : учеб. для вузов / Р. И. Хасбулатов [и др.] ; под общ. ред. Р. И. Хасбулатова. — 2-е изд., перераб. и доп. — М. : Юрайт, 2024. — 405 с.

## 5.5. Стратегические приоритеты развития России

*Павел Анатольевич Новгородов*

*Дмитрий Валерьевич Куницын*

Успешное развитие российской экономики невозможно без выделения наиболее значимых направлений ее развития. Для того чтобы работа по совершенствованию этих направлений была эффективной, необходимы определенный план действий и особый механизм управления экономикой для достижения поставленных целей. В Российской Федерации этот механизм реализуется в рамках стратегического планирования и должен отвечать национальным целям развития Российской Федерации, которые определяет Президент Российской Федерации в своем указе. В последнем варианте указа от 7 мая 2024 г. национальными целями развития определены следующие: 1) сохранение населения, укрепление здоровья и повышение благополучия людей, поддержка семьи; 2) реализация потенциала каждого человека, воспитание патриотичной и социально ответственной личности; 3) комфортная и безопасная среда для жизни; 4) экологическое благополучие; 5) устойчивая и динамичная экономика; 6) технологическое лидерство; 7) цифровая трансформация государственного и муниципального управления, экономики и социальной сферы<sup>1</sup>.

Достижение целей предполагает разработку перечня программ, проектов и мероприятий, которые требуется реализовать за определенный период времени. Для этого необходима система **планирования**, которая, помимо указанного перечня, подразумевает описание процессов реализации программ, проектов и мероприятий, а также процессов корректировки

---

<sup>1</sup> О национальных целях развития Российской Федерации на период до 2030 года и на перспективу до 2036 года: указ Президента РФ от 7 мая 2024 г. № 309.

планов и контроля за их исполнением. В экономиках смешанного типа, как российская экономика, чаще всего применяются методы **индикативного планирования** (программирования) экономического развития<sup>1</sup>. Индикативное планирование предусматривает информирование экономических субъектов о возможных ресурсах, целях и траекториях экономического развития и выбор самостоятельного варианта развития для экономических субъектов, то есть возможность необязательного выполнения разработанных заранее планов.

С планированием тесно связано такое важное исследовательское направление, определяющее будущие тенденции развития, как **прогнозирование**. Прогнозирование, как правило, содержит систему научных исследований и нацелено на поиск оптимальных моделей экономического развития страны. Эта оптимальность определяется тремя основными областями, с которыми обычно связаны экономические прогнозы: 1) рост ресурсов (национального богатства) и технологическое развитие; 2) экономическая динамика (развитие отдельных отраслей, достижение темпов экономического роста и т. п.); 3) общественные потребности (государственные, производственные, личные)<sup>2</sup>.

Стратегическое планирование является одним из видов планирования, которое в последние десятилетия набирает популярность в государственном управлении многих стран. Основы методологии стратегического планирования заложил известный экономист Н. Д. Кондратьев в 30-е гг. XX в. Советский опыт стратегического планирования и прогнозирования является одним из самых прорывных в истории мировой экономики. В России применение инструментов стратегического планирования становится все более актуальным в связи

---

<sup>1</sup> Другой вариант — директивное планирование, которое предполагает строгую обязательность достижения запланированных показателей и контроль за их выполнением. Такой вариант планирования применялся в СССР.

<sup>2</sup> Лопатников Л. И. Экономико-математический словарь: Словарь современной экономической науки. М.: Дело, 2003. С. 282.

с потребностью в укреплении экономического и технологического суверенитета, санкционным давлением со стороны недружественных стран, необходимостью трансформации модели экономического развития<sup>1</sup>. Государственное управление экономическим развитием должно учитывать влияние указанных факторов, определяющих дополнительные риски и неопределенность, а также предусматривать увязку краткосрочных и долгосрочных целей экономического развития России. Как пишет академик А. Г. Аганбегян, «...только с помощью стратегического плана <...> можно качественно изменить, развить нашу социально-экономическую систему, создать механизмы социально-экономического роста, одним из которых является планирование...»<sup>2</sup>

В федеральном законе «О стратегическом планировании» от 28 июня 2014 г. № 172-ФЗ дается такое определение: «Стратегическое планирование — деятельность участников стратегического планирования по целеполаганию, прогнозированию, планированию и программированию социально-экономического развития Российской Федерации, субъектов Российской Федерации и муниципальных образований, отраслей экономики и сфер государственного и муниципального управления, обеспечения национальной безопасности Российской Федерации, направленная на решение задач устойчивого социально-экономического развития Российской Федерации, субъектов Российской Федерации и муниципальных образований и обеспечение национальной безопасности Российской Федерации»<sup>3</sup>.

---

<sup>1</sup> Блохин А. А., Кувалина Д. Б. Глобальные вызовы для системы стратегического планирования в России // Проблемы прогнозирования. 2023. № 3 (198). С. 24–41.

<sup>2</sup> Аганбегян А. Г. О необходимости планирования в новой России // Вопросы политической экономии. 2021. № 2 (26). С. 27–44.

<sup>3</sup> О стратегическом планировании в Российской Федерации: федер. закон от 28 июня 2014 г. № 172-ФЗ (ред. от 17 февраля 2023 г.).



Академик АН СССР (1974), член-корреспондент АН СССР (1964), доктор экономических наук (1963), профессор (1965) **Аганбегян Абел Гезевич** внес значительный вклад в экономическую науку, став одним из первых авторов исследований оптимального планирования экономического развития и размещения отраслей промышленности. Также Абел Гезевич сформулировал общие принципы построения иерархической системы моделей, охватывающей процесс планирования на всех уровнях.

---

Национальные цели, определенные в указе Президента № 309 от 7 мая 2024 г., позволяют выделить стратегические приоритеты развития российской экономики на период до 2036 г. В числе первых следует назвать такие приоритеты, как рост российской экономики на уровне выше среднемировых и выход России по величине ВВП, рассчитанному по паритету покупательной способности<sup>1</sup>, на четвертое место. В 2021 г. российская экономика уже выходила на четвертое место в мире по величине ВВП по паритету покупательной способности. Тогда ее обогнали только США, Китай и Индия. В 2022 г. Россия перешла на пятое место, уступив еще и Японии. В 2023 г. у России снова было пятое место. Важно также сохранить среднегодовые темпы прироста ВВП России на уровне среднемировых, что России в последние годы также удается (рис. 5.5.1).

---

<sup>1</sup> Паритет покупательной способности позволяет сопоставлять ВВП разных стран с исключением фактора рыночных курсов валют. При таком подходе ВВП пересчитывается в «международные доллары» по условному курсу, который отражает соотношения объемов валют, необходимых для покупки одного и того же набора товаров и услуг.

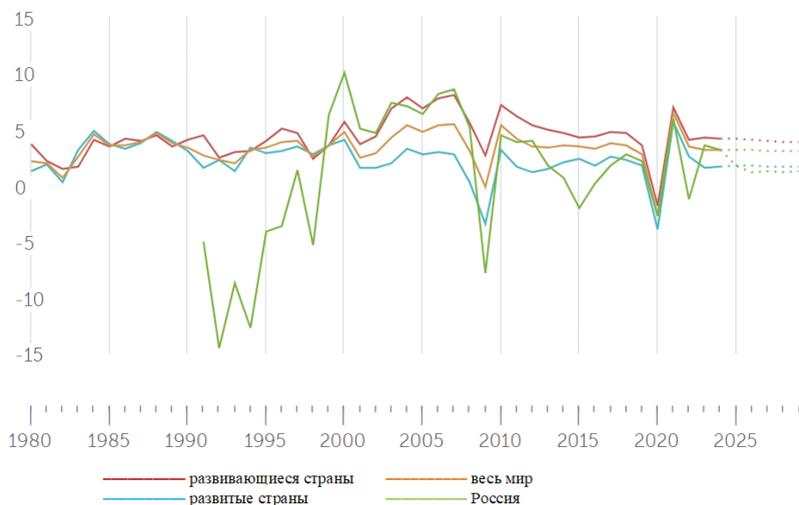


Рис. 5.5.1. Среднегодовые темпы прироста ВВП для России и разных групп стран<sup>1</sup>

Еще одним важным приоритетом экономического развития России является сокращение в разрыве бюджетной обеспеченности между десятью самыми обеспеченными и десятью наименее обеспеченными российскими регионами. Под бюджетной обеспеченностью понимается величина доходов регионального бюджета в расчете на одного жителя данного региона и скорректированная на стоимость потребительской корзины в этом регионе. Наиболее бюджетно обеспеченные и наименее бюджетно обеспеченные регионы представлены в табл. 5.5.1, составленной по данным Министерства финансов Российской Федерации.

Следующее приоритетное направление развития российской экономики связано с внешней торговлей. Как было показано в параграфе 5.4, важными задачами для российской экономики в связи с этим остаются расширение числа торговых партнеров, развитие транспортного сообщения с ними, снижение зависимости от импорта товаров и услуг, увеличение

<sup>1</sup> Рассчитано на основе данных Международного валютного фонда.

доли несырьевого экспорта и увеличение экспорта продукции агропромышленного комплекса.

Таблица 5.5.1

**Данные по бюджетной обеспеченности для десяти наиболее обеспеченных и десяти наименее обеспеченных субъектов РФ за 2024 г.<sup>1</sup>**

10 наиболее бюджетно обеспеченных регионов РФ	Значение бюджетной обеспеченности	10 наименее бюджетно обеспеченных регионов РФ	Значение бюджетной обеспеченности
Ямало-Ненецкий автономный округ	2,994	Республика Дагестан	0,695
г. Москва	2,485	г. Севастополь	0,694
Сахалинская область	2,170	Еврейская автономная область	0,694
г. Санкт-Петербург	2,144	Республика Мордовия	0,689
Тюменская область	2,005	Республика Калмыкия	0,686
Ханты-Мансийский автономный округ	1,693	Чеченская Республика	0,663
Мурманская область	1,535	Карачаево-Черкесская Республика	0,657
Ленинградская область	1,426	Чукотский автономный округ	0,655
Республика Татарстан	1,330	Кабардино-Балкарская Республика	0,626
Московская область	1,212	Республика Ингушетия	0,618

<sup>1</sup> Сост. по: Уровень расчетной бюджетной обеспеченности субъектов Российской Федерации после распределения дотаций на выравнивание бюджетной обеспеченности субъектов Российской Федерации и индекс бюджетных расходов субъектов Российской Федерации на 2024 год // Министерство финансов РФ. 2024. URL: [https://minfin.gov.ru/ru/document?id\\_4=305655-uroven\\_raschetnoi\\_byudzhetnoi\\_obespechennosti\\_subektov\\_rossiiskoi\\_federatsii\\_posle\\_raspredeleniya\\_dotatsii\\_na\\_vyravnivanie\\_byudzhetnoi\\_obespechennosti\\_subektov\\_rossiiskoi\\_federatsii\\_i\\_indeks\\_byudzhetnykh\\_raskhodov\\_subektov\\_rossiiskoi\\_federatsii\\_na\\_2024\\_god](https://minfin.gov.ru/ru/document?id_4=305655-uroven_raschetnoi_byudzhetnoi_obespechennosti_subektov_rossiiskoi_federatsii_posle_raspredeleniya_dotatsii_na_vyravnivanie_byudzhetnoi_obespechennosti_subektov_rossiiskoi_federatsii_i_indeks_byudzhetnykh_raskhodov_subektov_rossiiskoi_federatsii_na_2024_god)

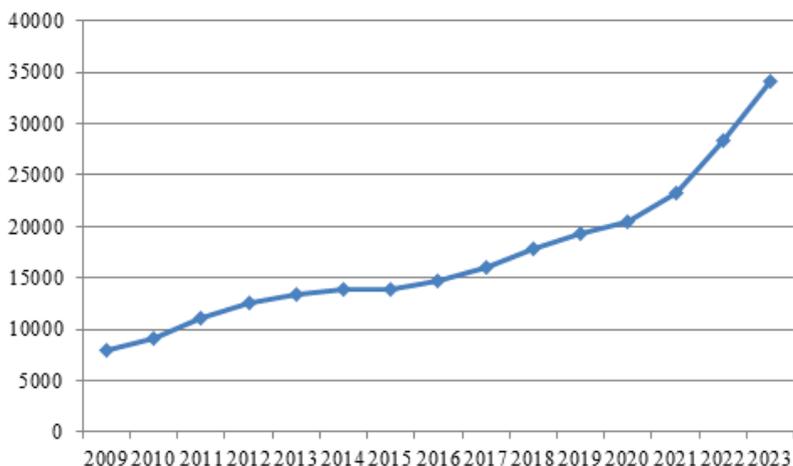
Одним из самых значимых приоритетов развития российской экономики является рост уровня жизни населения и качества трудовых ресурсов. В связи с этим необходимы увеличение доходов населения и уровня пенсионного обеспечения, превышающего инфляцию, а также кадровая обеспеченность российской экономики. Кроме этого, отдельное внимание уделяется доходам занятых в компаниях, которые относятся к малому и среднему предпринимательству (в частности, планируется увеличить доход в расчете на одного такого работника). Кроме того, стоит задача привлечь не менее 40 % крупных и средних компаний в реализацию проектов, нацеленных на повышение производительности труда российской экономики.

Низкий уровень производительности труда остается серьезной проблемой. При отставании от ряда стран по этому показателю для России также характерны отрицательные проявления в динамике. Так, по данным Федеральной службы государственной статистики Российской Федерации, в 2020 г. производительность снизилась на 0,4 %, несмотря на реализуемый с 2019 г. национальный проект «Производительность труда»<sup>1</sup>. В 2022 г. снижение производительности труда было более существенным — на 3,6 %.

Важный стратегический приоритет — увеличение инвестиций в основной капитал и повышение капитализации фондового рынка. Инвестиции в основной капитал в российской экономике растут, особенно быстро в последние годы (рис. 5.5.2). Капитализация же фондового рынка (то есть суммарная рыночная стоимость представленных на нем ценных бумаг) остается на сравнительно низком уровне. В послании Федеральному собранию в феврале 2024 г. Президент Российской Федерации наметил в качестве основного стратегического ориентира по этому параметру увеличение капитализации фондового рынка вдвое, то есть до 66 % ВВП к 2030 г. (в 2024 г. эта величина на начало года составляла 33,3 % от величины ВВП).

---

<sup>1</sup> Россия и страны мира. 2022: стат. сб. / Росстат. М., 2022. С. 109.

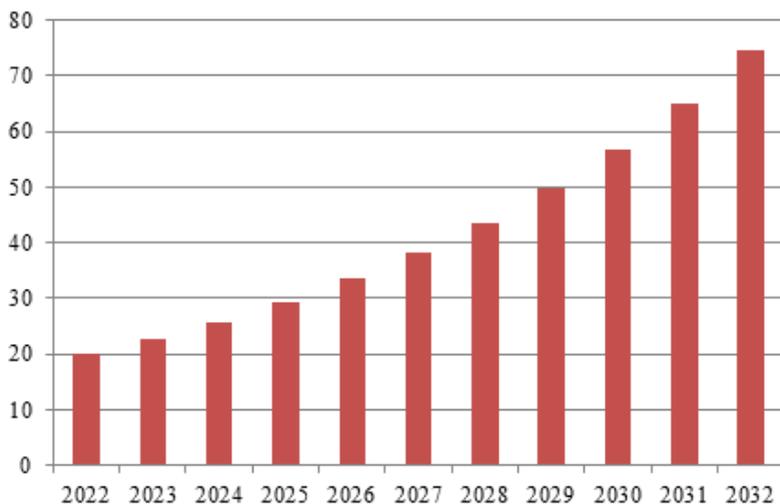


*Рис. 5.5.2. Динамика инвестиций в основной капитал в экономике России за период с 2009 по 2023 г. (в млрд р.)<sup>1</sup>*

Еще один важный блок стратегических приоритетов экономического развития России связан с развитием технологий и достижением технологического лидерства. В частности, поставлена задача формирования новых рынков по таким отраслям, как биоэкономика, искусственный интеллект, беспилотные летательные аппараты, экономика данных и цифровая трансформация, перспективные космические технологии и сервисы, а также новые энергетические технологии и др. Все эти рынки активно растут в мировой экономике, и если Россия планирует добиться на них технологического лидерства, то для нее необходим рост, опережающий мировые показатели роста этих рынков. Так, например, рынок беспилотных летательных аппаратов является сейчас одним из наиболее растущих в мире, а прогнозирование роста мирового рынка беспилотных летательных аппаратов предполагает рост рынка почти в четыре раза к 2032 г. по сравнению с 2022 г.

<sup>1</sup> Составлено на основе данных Федеральной службы государственной статистики Российской Федерации.

(рис. 5.5.3). Российский рынок в 2023 г. вырос на 129 % по сравнению с 2022 г. (в 2024 г. планируется увеличение в два раза по сравнению с 2023 г.), при этом внутреннее производство не соответствует емкости рынка. Так, в 2023 г. доля беспилотных летательных аппаратов отечественного производства составляла лишь 24 %; к 2025 г. ее планируется увеличить до 55 %, а к 2030 г. — до 70 %.



*Рис. 5.5.3. Фактическая и прогнозируемая динамика размеров мирового рынка беспилотных летательных аппаратов (в млрд долл.)*

Как было отмечено выше, стратегические приоритеты определяются национальными целями развития, которые содержатся в указе Президента Российской Федерации. В свою очередь, Правительство Российской Федерации отвечает за реализацию основных документов стратегического планирования. Стратегическое планирование в области экономического развития находится в сфере ответственности Министерства экономического развития Российской Федерации.

По состоянию на 2024 г. министерство координирует реализацию следующих документов стратегического планирования<sup>1</sup>:

- Стратегия пространственного развития РФ на период до 2025 г.<sup>2</sup>;
- Стратегия экономической безопасности РФ на период до 2030 г.<sup>3</sup>;
- Прогноз социально-экономического развития РФ на период до 2036 г.<sup>4</sup>;
- Прогноз социально-экономического развития Российской Федерации на 2022 г. и на плановый период 2023 и 2024 гг.;
- Основы государственной политики регионального развития РФ на период до 2025 г.<sup>5</sup>;
- Основные направления деятельности Правительства РФ на период до 2024 г.<sup>6</sup>;
- Стратегия научно-технологического развития РФ<sup>7</sup>;
- Стратегия национальной безопасности РФ<sup>8</sup>;

---

<sup>1</sup> Документы стратегического планирования // Министерство экономического развития Российской Федерации. 2024. URL: [https://www.economy.gov.ru/material/directions/strateg\\_planirovanie/dokumenty\\_strategicheskogo\\_planirovaniya/](https://www.economy.gov.ru/material/directions/strateg_planirovanie/dokumenty_strategicheskogo_planirovaniya/)

<sup>2</sup> Об утверждении Стратегии пространственного развития Российской Федерации на период до 2025 года: распоряжение Правительства РФ от 13 февраля 2019 г. № 207-р // СПС «КонсультантПлюс».

<sup>3</sup> О Стратегии экономической безопасности РФ на период до 2030 г.: указ Президента РФ от 13 мая 2017 г. № 208 // СПС «КонсультантПлюс».

<sup>4</sup> Документ одобрен на заседании Правительства РФ 22 ноября 2018 г.

<sup>5</sup> Документ одобрен на заседании Правительства РФ 21 сентября 2021 г.

<sup>6</sup> Документ утверждены председателем Правительства РФ 29 сентября 2018 г.

<sup>7</sup> О Стратегии научно-технологического развития РФ: указ Президента РФ от 1 декабря 2016 г. № 642 // СПС «КонсультантПлюс».

<sup>8</sup> О Стратегии национальной безопасности Российской Федерации: указ Президента РФ от 2 июля 2021 г. № 400 // СПС «Гарант».

- Единый план по достижению национальных целей развития Российской Федерации на период до 2024 г. и на плановый период до 2030 г.<sup>1</sup>

Таким образом, ключевые стратегические приоритеты экономического развития России позволяют определить ориентиры и дальнейшие перспективы, которые в значительной степени будут зависеть как от государства, так и от слаженности во взаимодействии государства и бизнеса. В результате достижения намеченных целей должен существенно увеличиться потенциал России как страны, комфортной и привлекательной для проживания, экономика которой нацелена на благополучие ее граждан, на сохранение их здоровья и постоянное развитие их человеческого потенциала, на создание условий для творческой реализации личности, которая готова не только эксплуатировать имеющиеся технологии, но и принимать участие в создании новых.

### **Вопросы для самопроверки**

1. Чем обусловлена актуальность применения инструментов стратегического планирования для современной российской экономики?
2. Что такое прогнозирование и для чего оно применяется?
3. Перечислите основные стратегические приоритеты экономического развития России.
4. Какие национальные цели национального развития России связаны с экономикой?
5. Какие документы стратегического планирования экономического развития России вам известны?

---

<sup>1</sup> Документ утвержден распоряжением Правительства РФ от 1 октября 2021 г. № 2765-р.

## Рекомендуемая литература

1. Литвак, Б. Г. Стратегическое планирование и прогнозирование : учеб. для вузов / Б. Г. Литвак. — М. : Юрайт, 2024. — 139 с.
2. Маевский, В. И. Макроэкономические условия перехода России к высоким темпам роста: опыт Х-экономики Китая / В. И. Маевский, С. Ю. Малков, А. А. Рубинштейн // Вопросы экономики. — 2023. — № 10. — С. 98–123.
3. О национальных целях развития Российской Федерации на период до 2030 года и на перспективу до 2036 года : указ Президента РФ от 7 мая 2024 г. № 309 // СПС «КонсультантПлюс».
4. О стратегическом планировании в Российской Федерации : федер. закон от 28 июня 2014 г. № 172-ФЗ (ред. от 17 февраля 2023 г.) // СПС «КонсультантПлюс».

## ТЕРМИНОЛОГИЧЕСКИЙ СЛОВАРЬ

---

### А

*Адаптивная эффективность* — это процесс создания и изменения институтов, которые позволяют реагировать на экономические и политические вызовы в условиях неопределенности, обеспечивая условия для комплексного хозяйственного развития экономики страны.

*Анализ данных в экономике* — процесс обработки и интерпретации экономической информации, полученной из различных источников, для выявления тенденций, закономерностей и получения четкого понимания экономических явлений.

*Антициклическая политика* — экономическая политика государства, нацеленная на сокращение колебаний экономики.

### Б

*Безработный* — человек, который может работать, хочет работать, не работает, но при этом активно ищет работу.

*Большие вызовы* — объективно требующая реакции со стороны государства совокупность проблем, угроз и возможностей, сложность и масштаб которых таковы, что они не могут быть решены, устранены или реализованы исключительно за счет увеличения объема используемых ресурсов.

*Бюджет* — план доходов и расходов на определенный период времени.

*Бюджетная система* — основанная на экономических отношениях и юридических нормах совокупность бюджетов государства и его административно-территориальных единиц, а также бюджетов автономных в бюджетном отношении учреждений и внебюджетных фондов.

*Бюджетная система Российской Федерации* — основанная на экономических отношениях и государственном устройстве совокупность всех бюджетов и бюджетов государственных внебюджетных фондов, регулируемая нормами права Российской Федерации и ее субъектов.

*Бюджетное правило* — правило, определяющее ограничения на излишний рост бюджетных расходов в благоприятных для экономики условиях с целью обеспечения долгосрочной финансовой стабильности на основе формирования суверенных фондов.

*Бюджетно-налоговая политика* — система мер государственного воздействия на экономику с помощью изменения величины расходов или доходов государственного бюджета.

*Бюджетный процесс* — деятельность государственных органов власти, органов местного самоуправления и иных участников по составлению и рассмотрению проектов бюджетов, утверждению и исполнению бюджетов, контролю за их исполнением, осуществлению бюджетного учета, составлению, внешней проверке, рассмотрению и утверждению бюджетной отчетности.

## **В**

*Валовой внутренний продукт (ВВП)* — совокупная рыночная стоимость всех конечных товаров и услуг, произведенных на территории данной страны за определенный период времени.

*Валютные интервенции* — купля-продажа Центральным банком иностранной валюты в целях осуществления денежно-кредитной политики.

*Встроенные стабилизаторы (автоматические амортизаторы)* — такие инструменты бюджетно-налоговой политики, при использовании которых расходы или доходы бюджета автоматически меняются в зависимости от фазы делового цикла так, чтобы сгладить колебания экономики.

*Выборка* — часть генеральной совокупности, отобранная случайным образом.

## Г

«Голландская болезнь» — проблема экспортно-сырьевого пути развития, заключающаяся в том, что быстрый рост добычи и экспорта полезных ископаемых приводит к значительному укреплению курса национальной валюты, что подрывает конкурентоспособность несырьевых производств и в отсутствие необходимых мер со стороны государства может вести к деиндустриализации экономики (сокращению производственного потенциала обрабатывающей промышленности).

*Генеральная совокупность* — совокупность всех обладающих общими признаками объектов одного явления, относительно которых делаются какие-либо выводы при решении конкретной задачи.

*Географический детерминизм* — признание определяющей роли природных сил, таких как устройство поверхности, климат, почва, растительность, животный мир, минеральные ресурсы и другие естественные факторы, для формирования характеристик общественного строя, уровня хозяйственного развития и результатов экономической деятельности.

*Государственная состоятельность* — способность государства реализовывать цели формирования устойчивого хозяйственного порядка в соответствии с долгосрочными национальными и общественными интересами (приоритетами) на основе качественной реализации своих имманентных функций.

*Государственное вмешательство* — дискреционная политика, направленная на решение конкретных социально-экономических проблем.

*Государственное присутствие в экономике* — деятельность, позволяющая корректировать поведение экономических агентов без непосредственного вмешательства, посредством функционирования органов правопорядка, армии, служб безопасности и т. п.

*Государственное регулирование* — это применение государством правовых инструментов (регуляций — институтов,

работающих в режиме систематического действия) для достижения целей социально-экономического развития, которое предполагает принуждение частных лиц и организаций к соблюдению установленных им норм.

## Д

*Деловые (классические) циклы* — экономические циклы, имеющие длительность 5–9 лет и связанные с массовым обновлением активной части основного капитала, к которой относят различные машины, оборудование, станки и т. п. производственные объекты.

*Демографический переход* — движение от традиционного типа воспроизводства населения (высокая рождаемость и высокая смертность) через ряд переходных этапов к современному типу, характеризующемуся низкой рождаемостью и низкой смертностью.

*Денежная база (монетарный базис)* — сумма выпущенных в обращение наличных денег (включая остатки в кассах банков) и размещенных в Центральном банке денежных средств кредитных организаций.

*Денежная масса* — общий объем денег в национальной валюте, находящихся в обращении, т. е. все наличные деньги и высоколиквидные денежные средства физических лиц и юридических лиц нефинансового сектора в кредитных организациях страны в национальной валюте.

*Денежное финансирование дефицита бюджета* — привлечение государством средств для финансирования дефицита бюджета за счет выпуска дополнительных денег.

*Денежно-кредитная политика* — система мер, осуществляемых Центральным банком страны для защиты и обеспечения устойчивости национальной валюты посредством поддержания ценовой стабильности, в том числе для формирования условий сбалансированного и устойчивого экономического роста.

*Денежный агрегат М0 «Наличные деньги в обращении»* — наиболее ликвидная часть денежной массы, которая включает

банкноты и монеты в обращении, кроме сумм наличности, находящейся в кассах Банка России и кредитных организаций.

*Денежный агрегат М1* — агрегат денежной массы, включающий денежный агрегат М0 и переводные депозиты в рублях (средства на расчетных, текущих и иных счетах до востребования (в том числе счетах для расчетов с использованием пластиковых карт) резидентов Российской Федерации (организаций и домашних хозяйств), открытых в банковской системе в валюте Российской Федерации).

*Денежный агрегат М2 «Денежная масса в национальном определении»* — агрегат денежной массы, включающий денежный агрегат М1 и другие депозиты в рублях (средства на счетах срочных депозитов и иные привлеченные на срок средства в валюте Российской Федерации, счетах в драгоценных металлах, а также все начисленные проценты по депозитным операциям резидентов Российской Федерации (организаций и домашних хозяйств) в банковской системе).

*Денежный мультипликатор* — коэффициент, показывающий, насколько вырастет объем денежной массы при увеличении объема денежной базы на единицу.

*Деньги* — вид финансовых активов, который может быть использован для совершения сделок.

*Дескриптивная (описательная) статистика* — раздел статистической науки, в рамках которого осуществляется обобщение первичных данных, полученных при наблюдении или в эксперименте, решаются две основные задачи: показать общее в характере данных и насколько эти данные различны.

*Дефинансиализация* — уменьшение абсолютного и относительного веса финансового и банковского сектора в экономике и обществе; сокращение избыточного объема финансовых услуг, превышающего потребности «реальной» экономики; адаптация финансовых услуг к потребностям экономики.

*Дефицит бюджета* — разница между расходами и доходами бюджета в ситуации, когда она положительная.

*Дискреционная политика* — политика, основанная на принятии решений в зависимости от ситуации и в условиях меняющихся приоритетов.

*Доверие* — состояние человека, основанное на позитивных ожиданиях по поводу компетентности или морально-нравственных действий контрагентов. На практике доверие представляет для человека субъективную оценку вероятности наличия компетентности или отсутствия оппортунизма других участников взаимодействий.

*Долговая нагрузка* — соотношение между расходами на погашение кредита (обслуживание заемных средств) за определенный период (например, за месяц или за год) и потоком доходов за этот период.

*Долговое финансирование дефицита бюджета* — привлечение государством средств для финансирования дефицита бюджета в виде займов в форме выпуска и продажи государственных ценных бумаг и/или кредитов от банковской системы, других государств или иных субъектов.

## Е

*Единица совокупности* — отдельный ее элемент, первичный носитель качества совокупности.

*Естественный уровень безработицы* — отношение фрикционных и структурных безработных к общей численности рабочей силы.

## И

*Измерение* — это процесс описания свойств или характеристик наблюдаемого объекта, явления или события при помощи присвоения им чисел или других символов в соответствии с заранее определенным правилом.

*Индуктивная статистика (статистика вывода)* — раздел статистической науки, в рамках которого на основе свойств выборочной совокупности делаются обоснованные заключения о свойствах всей генеральной совокупности, опираясь на законы теории вероятности, предполагается, что свойства и закономерности, выявленные при исследовании выборки, присущи генеральной совокупности.

*Инклюзивные институты* — институты, формируемые под давлением низовых организаций, направленные на стимулирование участия широких групп населения в экономической деятельности и рост их благосостояния.

*Институт* — действующее правило с внешним механизмом принуждения к исполнению. Институциональные системы, создавая ограничения, вызывают регулярности в поведении людей, осуществляющих экономический выбор.

*Интенсивный экономический рост* — экономический рост, достигаемый за счет увеличения эффективности использования вовлеченных в производственную сферу ресурсов — так называемых интенсивных факторов производства, в число которых входят человеческий капитал (уровень образования и здоровье населения, культура и традиции), институциональная среда (общественные и рыночные институты) нематериальные активы (знания и технологии).

*Инфляционное таргетирование* — режим денежно-кредитной политики, предполагающий объявление целевого диапазона или точного значения годового темпа инфляции, который Центральный банк обязуется обеспечивать на основе мер реализуемой денежно-кредитной политики.

*Инфляция* — устойчивая тенденция роста общего уровня цен на товары и услуги.

## К

*Квазирынок* — механизм координации, обеспечивающий искусственное формирование рыночных отношений за счет внедрения конкурентных технологий в сферах, в которых естественное становление рынка не происходит.

*Ключевая ставка Банка России* — процентная ставка по основным операциям Банка России по регулированию ликвидности банковского сектора, а именно — минимальный процент, под который Банк России предоставляет кредиты банкам, и максимальный процент, под который принимает средства от банков.

*Коммунальность* — общественное свойство материально-технологической среды, которое предполагает ее использо-

вание как единой нерасчленимой системы, части которой не могут быть обособлены без угрозы распада всей системы.

*Конечные товары и услуги* — товары и услуги, которые либо не используются для производства другой продукции, либо используются, но при этом не расходуются полностью или частично.

*Конкуренция* — соперничество хозяйствующих субъектов, при котором самостоятельными действиями каждого из них исключается или ограничивается возможность каждого из них в одностороннем порядке воздействовать на общие условия обращения товаров на соответствующем товарном рынке.

*Консолидированный бюджет* — свод бюджетов бюджетной системы Российской Федерации на соответствующей территории (за исключением бюджетов государственных внебюджетных фондов) без учета межбюджетных трансфертов между этими бюджетами.

*Контракт* — совокупность правил, структурирующих обмен во времени и пространстве, отражающих права и обязанности, издержки и выгоды, ожидаемое поведение и механизмы урегулирования конфликтов между сторонами.

*Концепция устойчивого развития* — концепция жизни человечества, суть которой состоит в недопустимости улучшения жизни текущего поколения за счет ухудшения условий жизни будущих поколений.

*Координация экономической деятельности общества* — упорядоченность действий ее участников посредством институтов, обеспечивающих как достижение ими своих целей, так и развитие экономики в целом.

*Корпоративная социальная ответственность* — подход к ведению бизнеса, который соответствует этическим, законодательным нормам и общественным ожиданиям или даже превосходит их.

*Косвенные налоги* — налоги на товары и услуги, которые производитель или продавец не платит напрямую, а устанавливает как надбавку к цене (например, налог на добавленную стоимость и акцизы).

*Коэффициент корреляции* — статистический показатель, характеризующий степень связи между переменными, данными. Нулевой коэффициент означает, что между переменными нет связи, положительный — при увеличении одной переменной другая растет, отрицательный — при увеличении одной переменной другая уменьшается, равный 1 (или минус 1) — связь функциональная.

*Культура* — система смыслов, воплощенная в символах, передаваемая во времени из поколения в поколение благодаря научению и опыту. Научение при этом в денежном и временном эквиваленте предполагает издержки социализации, а получение опыта — издержки на социальную адаптацию.

## Л

*Ликвидность* — характеристика активов, показывающая их способность быстро и без потерь превратиться в деньги, т. е. быть быстро проданными по цене, близкой к рыночной.

## М

*Материально-технологическая среда* — обусловленная природными условиями общественная инфраструктура и отрасли, необходимые для обеспечения жизнедеятельности населения, с присущими им технологиями и системами управления.

*Международная торговля* — это обмен товарами или услугами, осуществляемый как минимум между двумя разными странами.

*Мера стоимости (всеобщий эквивалент стоимости)* — функция денег, заключающаяся в их использовании для измерения стоимости экономических благ и их сравнения между собой (например, при определении пропорций обмена).

*Метрика (измеритель, числовой индикатор)* — количественный показатель, используемый для административной координации выбора в процессах общественного производства. Принимает форму нормативов, индексов, рейтингов и т. п. в виде абсолютных, относительных и средних величин. Применяется для контроля и регламентации деятельности при повторяющихся экономических взаимодействиях.

*Механизм денежно-кредитной трансмиссии* — механизм, который объясняет, как увеличение денежной массы приводит к расширению спроса на товары и услуги, приводя таким образом к дополнительному росту экономики и ускорению инфляции.

*Мировые деньги* — функция денег, заключающаяся в их использовании для выполнения всех функций денег на мировом уровне.

*Монополистическая деятельность* — злоупотребление доминирующим положением какого-либо продавца на рынке и согласованные действия и соглашения продавцов, ограничивающие конкуренцию (картели).

## Н

*Нарратив* — объясняющий рассказ в социокультурном контексте мышления и деятельности. Представляет собой репрезентацию личного опыта, создание и трансляцию мировоззренческих установок.

*Национальная безопасность* — состояние защищенности национальных интересов Российской Федерации от внешних и внутренних угроз, при котором обеспечиваются реализация конституционных прав и свобод граждан, достойные качество и уровень их жизни, гражданский мир и согласие в стране, охрана суверенитета Российской Федерации, ее независимости и государственной целостности, социально-экономическое развитие страны.

*Некоммунальность* — общественное свойство материально-технологической среды, которое означает возможность технологической разобщенности, обособленности важнейших элементов материальной инфраструктуры и связанную с этим возможность их изолированного функционирования и частного использования. Некоммунальная материально-технологическая среда может существовать как совокупность разрозненных технологических объектов.

*Норма депонирования* — коэффициент, показывающий, сколько наличных денег предпочитают держать на руках эко-

номические субъекты на каждый рубль своих средств на банковских счетах.

*Норма резервирования* — коэффициент, показывающий, сколько резервов предпочитает держать банк на каждый рубль своих обязательств.

## О

*Обязательные резервные требования* — минимальный размер обязательных резервов, которые должна поддерживать кредитная организация в процентном отношении к ее обязательствам.

*Ограниченная рациональность* — ситуация при принятии решений, обусловленная ограничениями в вычислительных способностях и внимании человека, приводящими к замене критерия максимизации на критерий удовлетворительности. Ограниченная способность экономических агентов по переработке информации.

*Операции на открытом рынке* — купля-продажа ценных бумаг Центральным банком на открытом рынке в целях осуществления денежно-кредитной политики.

*Операционный цикл* — период времени от момента заключения договора на поставку сырья до момента поступления денег на расчетный счет за проданную готовую продукцию.

*Опережающее потребление* — приобретение вещей, на которые не хватает имеющихся средств, как правило, в долг (за счет заимствования).

*Оппортунизм* — преднамеренное поведение, связанное с нарушением достигнутых договоренностей в ущерб интересам контрагента.

*Организация* — экономическая единица координации, имеющая границы и непрерывно функционирующая для достижения определенной цели (совокупности целей), разделяемой участниками.

*Оценка* — это процесс получения суждения о значении или качестве атрибутов наблюдаемого объекта.

## П

*Первичное сальдо бюджета* — разница между доходами и непроцентными расходами бюджета (расходы бюджета за вычетом расходов на обслуживание государственного и муниципального долга).

*Персонал организации* — постоянные и временные работники организации, работающие по найму, и работающие собственники.

*Полная занятость* — такое состояние экономики, при котором рынок рабочей силы находится в устойчивом равновесии, т. е. число рабочих мест и численность рабочей силы совпадают.

*Портфельные решения* — решения об изменении структуры портфеля активов экономических субъектов в силу изменения их текущих и ожидаемых рисков, цен и доходностей.

*Порядок ограниченного доступа* — способ общественной организации, при котором элита монополизировала доступ к ценным ресурсам или видам деятельности, подавляющая часть населения существенно ограничена в экономических и политических правах, а социальные взаимодействия осуществляются при определяющем влиянии личных связей.

*Порядок открытого доступа* — способ общественной организации, основанный на рыночной экономике, равенстве политических и экономических прав граждан, развитой системе безличных социальных взаимодействий.

*Потенциальный ВВП* — валовой внутренний продукт, произведенный при полной занятости и использовании всех технологических ресурсов.

*Потребительство* — превращение приобретения все новых благ в самоценный процесс, связанный с односторонней зависимостью от вещей и безудержным желанием их приобрести.

*Права собственности* — разрешенные и защищенные поведенческие отношения между людьми, определяющие возможные способы использования ограниченных ресурсов и элементов богатства как исключительное право отдельных людей или их групп.

*Правило* — общепризнанное и защищенное предписание, содержащее запрет или разрешение на определенные виды действий при взаимодействии между людьми или их группами.

*Предиктивная аналитика* — аналитические методы, основанные на теории вероятности, статистике и эконометрике, позволяющие уменьшить неоднозначность в трактовке экономических явлений и релевантно осуществлять экономические прогнозы.

*Предложение* — отражение совокупного или индивидуального мнения (в зависимости от рынка и товара), выраженное в количественном виде (стоимостном или натуральном), которое формирует у продавца желание выгодно предложить товар на рынке при определенном уровне цен.

*Предупредительный мотив спроса на деньги* — потребность в деньгах для их использования в случае возникновения непредвиденных обстоятельств в будущем.

*Прибыль* — это положительная разница между доходами и расходами хозяйствующего субъекта.

*Проблема «принципал-агент»* — это конфликт приоритетов между человеком или группой и представителем, уполномоченным действовать от их имени.

*Производительность труда* — показатель, измеряемый как отношение объема производства к затраченному рабочему времени.

*Производственная инфраструктура* — совокупность подразделений и службы предприятия, обеспечивающих нормальное функционирование основного производства и всех прочих сфер деятельности фирмы.

*Производственная структура* — совокупность связей всех подразделений предприятия (цехов, участков, обслуживающих хозяйств и служб), которые прямо или опосредованно участвуют в производственном процессе.

*Производственный процесс* — определенным образом упорядоченная и регламентированная совокупность действий работников предприятия, в результате которых закупленные сырье, материалы и иные материальные оборотные средства превращаются в готовую продукцию.

*Производственный цикл* — период времени от момента начала обработки сырья и материалов до окончания производства готовой продукции и ее перемещения на склад.

*Пространственное развитие* — совершенствование системы расселения и территориальной организации экономики, в том числе за счет проведения эффективной государственной политики регионального развития.

*Профицит бюджета* — разница между доходами и расходами бюджета в ситуации, когда она положительная.

*Процентные ставки по операциям Центрального Банка* — процентные ставки, устанавливаемые Центральным Банком по кредитам, предоставляемым кредитным организациям, и депозитам, привлекаемым от кредитных организаций.

## Р

*Работа* — деятельность, чаще всего имеющая характер производственного процесса и последующее материальное выражение.

*Реальный ВВП* — валовой внутренний продукт, рассчитанный в сопоставимых ценах, т. е. в ценах некоторого базового года, с которым производится сравнение.

*Региональная экономическая интеграция* — процесс развития устойчивых экономических связей и разделения труда экономик разных стран, охватывающий внешнеэкономический обмен и сферу производства и ведущий к тесному переплетению экономик этих стран с тенденциями к созданию единого хозяйственного комплекса в региональном масштабе.

*Редистрибутивная централизованно-иерархическая координация* — форма «вертикальной» экономической координации, в основе которой лежит процесс редистрибуции. Редистрибуция означает (явное или неявное) опосредование движения благ между участниками экономической деятельности вышестоящим центром, являющимся вершиной экономической иерархии. Данная форма координации ориентирована на направление усилий участников экономической деятельности на решение общих задач развития экономики.

*Рентабельность* — это относительный показатель, характеризующий размер прибыли, приходящийся на рубль потребленных ресурсов или вложенного в имущество капитала.

«*Ресурсное проклятие*» — проблема развития стран с высоким изобилием природных ресурсов, заключающаяся в недостаточности стимулов у чиновников к поиску альтернативных путей развития, по причине того что добыча и поставки на экспорт сырья представляют собой относительно простой способ решения текущих задач по наполнению бюджета страны и обеспечению роста экономики, не требуя при этом от чиновников принятия сложных и рискованных для их будущей политической карьеры решений.

*Рефинансирование кредитных организаций* — предоставление Центральным банком кредитов кредитным организациям.

*Реципрокность (взаимный обмен дарами)* — традиционная форма экономической координации между взаимодействующими субъектами на симметричной основе, когда продукты, вещи или услуги передаются в дар на основе порядка, регулируемого социальными нормами. Основной целью реципрокной формы координации является перераспределение ресурсов для выравнивания условий участников экономической деятельности.

*Рынок* — координационный механизм для совершения обменных операций, пропорции в которых регулируются с помощью цен.

*Рынок* — система экономических отношений между продавцами и покупателями по поводу движения товаров и денег (или их аналогов) для осуществления сделки, призванная обеспечить интересы этих субъектов в получении рациональных и экономически выгодных доходов продавца и удовлетворения нужд покупателя.

*Рыночная конкурентная координация* — форма «горизонтальной» экономической координации, характерная для рыночных экономик и предполагающая установление единых правил конкуренции между экономическими субъектами за максимально эффективное использование факторов произ-

водства. Данная форма координации ориентирована на поддержку наиболее эффективных участников экономической деятельности, деятельность которых способствует развитию экономики в целом.

## С

*Сальдо бюджета (бюджетное сальдо)* — разница между доходами и расходами бюджета.

*Санкции (односторонние)* — какие-либо запреты или принудительные меры, которые одна страна накладывает на другую страну, конкретных физических и юридических лиц другой страны.

*Сдерживающая (рестриктивная, ограничительная) политика* — политика государства, направленная на сокращение совокупного спроса.

*Сетевая координация* — форма «горизонтальной» экономической координации, основанная на свободном взаимодействии по принципу «все со всеми» внутри сообществ согласованного доступа, создаваемых для согласованных целей на основе цифровых информационно-коммуникативных технологий. Данная форма координации ориентирована на создание независимых структур сотрудничества (коллабораций) для решения самых разнообразных задач, сбор необходимой для этого информации и обеспечение ее циркуляции между всеми участниками.

*Скорость обращения денег* — количество сделок, в которых участвует в среднем одна денежная единица в течение одного года.

*Собственность* — отношения между людьми по поводу присвоения и отчуждения объектов имущества, санкционированные формально или неформально. Говоря юридическим языком, речь идет о комплексе прав субъектов по отношению к благам и некоторым правам.

*Совокупность* — множество однокачественных варьирующих явлений.

*Социализация* — привитие системы ценностей членам группы.

*Спекулятивный мотив спроса на деньги* — часть общего спроса на деньги, обусловленная желанием спекулянтов дожидаться роста процентной ставки, после чего осуществлять их вложение. Обусловлен функцией денег как финансового актива (запаса ценности). Рост спекулятивного спроса вызывает недостаток средств для инвестиций, что может привести к экономическому спаду.

*Специфический актив (ресурс)* — актив или ресурс, имеющий особую ценность в рамках именно этих контрактных отношений.

*Справедливость* — предпочтение равенства действий и вознаграждения.

*Спрос* — отражение совокупного или индивидуального мнения (в зависимости от рынка и товара), выраженное в количественном виде (стоимостном или натуральном), которое формирует у покупателя желание купить товар при определенном уровне цен.

*Средство обращения* — функция денег, заключающаяся в их использовании для обмена на экономические блага.

*Средство платежа* — функция денег, заключающаяся в их использовании для передачи стоимости без обмена на экономические блага.

*Средство сохранения ценности* — функция денег, заключающаяся в их использовании для сбережения (накопления) средств.

*Стабилизационная политика* — экономическая политика государства, нацеленная на поддержание сбалансированности отдельных рынков (товарных, ресурсных, финансовых и т. д.).

*Статистика* — это наука, изучающая количественные характеристики множества хозяйствующих объектов (экономических агентов) с целью получения показателей, отражающих качественную сторону экономики.

*Стимулирующая (экспансионистская) политика* — политика государства, направленная на расширение совокупного спроса.

*Столетние (большие) циклы* — экономические циклы, имеющие длительность 100 лет и более и связанные с научно-тех-

ническими революциями и крупными изменениями в хозяйственной жизни человечества на глобальном уровне.

*Стратегические национальные приоритеты* — важнейшие направления обеспечения национальной безопасности и устойчивого развития Российской Федерации.

*Структурная безработица* — безработица, обусловленная необходимостью переобучения и переквалификации.

*Структурный дефицит бюджета* — разница между фактическими расходами государства и теми доходами, которые государство получало бы в условиях полной занятости экономики.

## Т

*Таргетирование валютного курса* — режим денежно-кредитной политики, предполагающий объявление целевого диапазона колебаний валютного курса национальной валюты, который Центральный банк обязуется обеспечивать на основе мер реализуемой денежно-кредитной политики.

*Технологический суверенитет* — способность государства создавать и применять наукоемкие технологии, критически важные для обеспечения независимости и конкурентоспособности, и иметь возможность на их основе организовать производство товаров (выполнение работ, оказание услуг) в стратегически значимых сферах деятельности общества и государства.

*Технология* — способ преобразования вещества, энергии, информации и знаний в процессе производства экономических благ. Способ трансформации факторов производства в готовый продукт.

*Товар* — это продукт, являющийся материальным физическим объектом, с диверсифицированным набором характеристик, функций или потребительских свойств, используя каждую из которых в отдельности, можно удовлетворить нужду или различные интересы потребителя.

*Транзакционные издержки* — затраты ресурсов, расходуемых на формирование и функционирование институтов,

определяющих протекание трансакций. Все издержки сверх издержек технологических процессов.

*Трансакционный мотив спроса на деньги* — деньги нужны для осуществления запланированных сделок и иных экономических операций.

*Трансакция* — деятельность человека при осуществлении стратегических взаимодействий в рамках социально-экономической адаптации. Может реализовываться в форме отчуждения и присвоения прав собственности и даже свобод, принятых в обществе.

*Трансформационные (технологические) издержки* — издержки, связанные с трансформацией факторов производства в готовый продукт в рамках технологического процесса.

*Трудовые ресурсы* — население, занятое экономической деятельностью, а также способное трудиться, но не работающее по тем или иным причинам.

## У

*Управление персоналом* — совокупность принципов, методов и средств целенаправленного воздействия на персонал, обеспечивающих максимальное использование интеллектуальных и физических способностей работников при выполнении трудовых функций для достижения целей предприятия.

*Уравнение обмена Фишера* — основное тождество классической количественной теории денег, описываемое соотношением  $MV = PY$ , где  $M$  — количество денег,  $V$  — скорость обращения денег в год,  $P$  и  $Y$  — цены и объемы всех приобретенных товаров и услуг соответственно.

*Услуга* — любая деятельность, которую одна сторона может предложить другой; неосязаемое действие, не приводящее к владению чем-либо. Она не обладает материальной формой и заключается в неразрывности ее предоставления производителем и потребителем (неотделимость). Услуга оказывается только в тот момент, когда в ней появляется потребность (заказ или клиент).

## Ф

*Фиатные деньги* — деньги, не обеспеченные золотом и другими драгоценными металлами, номинальная стоимость которых устанавливается и гарантируется государством вне зависимости от стоимости материала, использованного для их изготовления.

*Финансиализация* — возрастание роли финансовых мотивов, финансовых рынков и участников финансовой сферы для национальной и мировой экономики в контексте развития финансового капитализма с 1980-х гг.; несоразмерное расширение финансового сектора, сферы его влияния в сравнении с производственным сектором; изменение структуры деятельности нефинансовых компаний в пользу финансовых операций; преобладание финансовой составляющей в источниках экономического роста.

*Финансовая грамотность* — наличие знаний, навыков, компетенций, требующихся человеку для принятия разумных решений по распоряжению финансами и достижения личного финансового благополучия.

*Фрикционная безработица* — безработица, обусловленная необходимостью затрат времени на поиск работы.

## Ц

*Ценности* — устойчивые убеждения о приемлемости того или иного поведения.

*Центральный банк* — главный банк страны, осуществляющий независимо от других органов власти денежно-кредитную политику.

*Циклическая безработица* — безработица, обусловленная нехваткой рабочих мест.

*Циклический дефицит бюджета* — разница между доходами, которые государство получало бы в условиях полной занятости экономики, и фактическими доходами.

*Циклы Китчина* — экономические циклы, имеющие длительность 2–3 года и связанные с массовым обновлением товаров длительного пользования населением.

*Циклы Кондратьева* — экономические циклы, имеющие длительность 40–70 лет и связанные со сменой технологических укладов.

*Цифровизация экономики* — это процесс превращения аналоговых данных и рабочих процессов в цифровой формат.

## Ч

*Человеческие ресурсы* — люди с личностными, психофизическими, социокультурными, квалификационными характеристиками, способные к производству экономических благ.

*Человеческий капитал* — совокупность способностей человека, которые становятся источниками получения доходов и в конечном счете повышения качества жизни населения.

## Э

*Экономика* — наука о человеческом поведении, связанном с процессами выбора и принятия решений в мире с ограниченными ресурсами.

*Экономический патриотизм* — система убеждений, институтов и правил, которая позволяет регулировать взаимодействие экономических акторов и проводить экономическую политику в контексте обеспечения экономических интересов страны.

*Экономический рост* — долгосрочная тенденция увеличения реального благосостояния населения страны, измеряемого показателем реального валового внутреннего продукта или реального валового внутреннего продукта на душу населения.

*Экономический цикл* — колебания фактического объема производства вокруг его трендовой траектории (потенциальной величины, которая достигается при условии полной занятости в экономике) и связанные с ними изменения других макроэкономических показателей.

*Экстенсивный экономический рост* — экономический рост, достигаемый за счет увеличения объема вовлеченных в производственную сферу ресурсов — так называемых экстенсив-

ных факторов производства, в число которых входят производственный капитал, природные ресурсы и др.

*Экстрактивные институты* — институты, нацеленные на максимизацию доходов элитарных групп за счет эксплуатации остальной части населения.

*Эффект вытеснения частного сектора с рынка товаров и услуг* — эффект в экономике, возникающий в ситуации, когда рост государственных расходов приводит к ограничению возможностей частного сектора как по приобретению товаров и услуг, так и по инвестиционной деятельности.

*Эффект мультипликатора расходов (экономического мультипликатора)* — эффект в экономике, суть которого состоит в том, что расходы на товары и услуги одних субъектов экономики приводят к автоматическому образованию доходов у других субъектов экономики, выступающих продавцами данных товаров и услуг, что, в свою очередь, приводит к дополнительному росту расходов на товары и услуги.

*Эффективность хозяйственной деятельности* — относительная экономическая категория, определяемая как полученный результат (экономический эффект) по отношению к понесенным расходам (затратам) организации.

---

---

Учебное издание

**ЭКОНОМИКА**

Учебное пособие

Редактор *А. В. Абрамова*  
Технический редактор *О. Л. Кувшинова*  
Дизайн обложки *А. Ю. Болдиной*

Подписано в печать 26.08.2024. Гарнитура PT Serif.  
Формат 60×84 1/16. Усл.-печ. л. 25,6. Тираж 300.

Новосибирский государственный университет экономики и управления «НИНХ»  
630099, г. Новосибирск, ул. Каменская, 56.