

ISSN2075 - 9851

**РЕГИОНАЛЬНЫЙ
ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ЖУРНАЛ**

Научный журнал по экономике

**№3-4(23-24)
2018**

Региональный экономический журнал
Научный журнал по экономике
№ 3-4(23-24)
2018
Издается с 2011 года
Выходит 1 раз в квартал

Главный редактор – *А.Н. Макаров*, д-р экон. наук, профессор, заведующий кафедрой экономической теории и экономической политики Набережночелнинского института Казанского (Приволжского) федерального университета.

Зам. главного редактора – *Э.Ф. Назмиев*, канд. экон. наук, доцент Набережночелнинского института Казанского (Приволжского) федерального университета, ведущий научный сотрудник Республиканского научно-исследовательского института интеллектуальной собственности (РНИИС).

Редакционная коллегия:

Бикмуллин А.Л., д-р экон. наук, профессор, президент Академии информатизации РТ;

Газизуллин Н.Ф., д-р экон. наук, профессор, главный редактор журнала «Проблемы современной экономики»;

Губанов С.С., д-р экон. наук, профессор, главный редактор журнала «Экономист»;

Жунусов Б.А., канд. экон. наук, профессор, проректор по научной работе Актыубинского регионального государственного университета имени К. Жубанова, Казахстан;

Клейнер Г.Б., д-р экон. наук, профессор, член-корреспондент РАН, зам. директора по научной работе ЦЭМИ РАН;

Косторниченко В.Н., д-р экон. наук, профессор, главный редактор журнала «Управление собственностью: теория и практика»;

Лопатин В.Н., д-р юрид. наук, профессор, директор Республиканского научно-исследовательского института интеллектуальной собственности (РНИИС);

Пороховский А.А., д-р экон. наук, профессор, зав. кафедрой политической экономии Московского государственного университета им. М.В. Ломоносова;

Селивестров С.Н., д-р экон. наук, член-корреспондент РАН, профессор, зам. директора по научной работе Института экономики РАН;

Тодосийчук А.В., д-р экон. наук, профессор, зам. руководителя аппарата комитета ГД РФ по науке и наукоемким технологиям;

Хубиев К.А., д-р экон. наук, профессор Московского государственного университета им. М.В. Ломоносова;

Чекмарев В.В., д-р экон. наук, профессор кафедры экономики Костромского государственного университета им. Н.А. Некрасова;

Шайхелисламов Р.Ф., профессор, д-р экон. наук, директор Приволжского межрегионального центра повышения квалификации и профессиональной переподготовки работников образования КФУ;

Юсупов К.Н., д-р экон. наук, профессор Института экономики, финансов и бизнеса Башкирского государственного университета;

Хоменко В.В., д-р экон. наук, профессор, вице-президент АН РТ.

Зарегистрирован в РИНЦ

Учредитель:

Казанский (Приволжский) федеральный университет
Свидетельство о регистрации ПИ №ФС77-33445 от 08.10.2008.

Адрес редакции:

483812, Республика Татарстан, г. Набережные Челны,
пр. Сююмбике, д. 10а,
Набережночелнинский институт Казанского (Приволжского) федерального университета.
тел/факс (8552) 39-66-12.
E-mail:regioneconom@yandex.ru.

СОДЕРЖАНИЕ

ВОПРОСЫ СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ В КОНТЕКСТЕ ГЛОБАЛЬНЫХ И РЕГИОНАЛЬНЫХ ТРЕНДОВ..... 5

- Макаров А.** О цифровой экономике в контексте глобальных трендов и источников экономического роста (рефлексия концептуальных особенностей, эволюции институциональных основ и вызовов) 5
- Галиуллина Г.** Систематизация теоретических вопросов создания территорий опережающего социально-экономического развития 36
- Бикмуллин А.** Цифровая экономика как инструмент социального развития российского общества..... 52
- Чирихин С.** О позитивной роли рынков несовершенной конкуренции в инновационном развитии экономики 55
- Сербулов А., Лобанова Е.** Актуализация экономической коллаборации как вида сетевого взаимодействия хозяйствующих субъектов 61

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ЭКОНОМИКИ В СОЦИАЛЬНОЙ КУЛЬТУРНОЙ СФЕРЕ 71

- Громов И.** Государственные услуги в социальном секторе: причины и последствия их сокращения 71
- Благих И.** Кино как идеологический, экономический и культурный феномен 78
- Байгузина Л.** Проблемы развития высшего образования как фактор модернизации экономики (на примере Республики Башкортостан) 88

ИСТОРИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ РАЗВИТИЯ РЕГИОНАЛЬНОЙ И ОТРАСЛЕВОЙ ЭКОНОМИКИ 97

- Косторниченко В.** Национализация нефтяной промышленности России: история вопроса 97

- Аннотации** 108

CONTENT

QUESTIONS OF MODERN ECONOMIC THEORY IN THE CONTEXT OF GLOBAL AND REGIONAL TRENDS..... 5

- Makarov A.** On the digital economy in the context of global trends and sources of economic growth (reflection of conceptual features, the evolution of institutional frameworks and challenges)5
- Galiullina G.** Systematization of the theoretical issues of creating territories of advanced socio-economic development36
- Bikmullin A.** Digital economy as a tool for the social development of Russian society 52
- Chirikhin S.** On the positive role of imperfect competition markets in the innovative development of the economy 55
- Serbulov A., Lobanova E.** Actualization of the economic collaboration as a type of network interaction between business entities 61

ECONOMIC ASPECTS OF STATE REGULATION OF THE ECONOMY IN THE SOCIAL AND CULTURAL SPHERE..... 71

- Gromov I.** Public services in the social sector: causes and consequences of their reduction..... 71
- Blagikh I.** Kino as an ideological, economic and cultural phenomenon..... 78
- Bayguzina L.** Problems of development of higher education as a factor of economic modernization (on the example of the Republic of Bashkortostan) 88

HISTORICAL ASPECTS OF THE DEVELOPMENT OF REGIONAL AND SECTORAL ECONOMICS.....97

- Kostornichenko V.** The nationalization of the oil industry in Russia: background 97
- Annotations** 108

ВОПРОСЫ СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ В КОНТЕКСТЕ ГЛОБАЛЬНЫХ И РЕГИОНАЛЬНЫХ ТРЕНДОВ

А. Makarov,
Doctor of Economic Sciences, professor,
branch of Kazan (Volga region) Federal
University in Naberezhnye Chelny

А. Макаров, УДК 330.113.4
доктор экономических наук, профессор
Набережночелнинского института
Казанского федерального университета

О ЦИФРОВОЙ ЭКОНОМИКЕ В КОНТЕКСТЕ ГЛОБАЛЬНЫХ ТРЕНДОВ И ИСТОЧНИКОВ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА (РЕФЛЕКСИЯ КОНЦЕПТУАЛЬНЫХ ОСОБЕННОСТЕЙ, ЭВОЛЮЦИИ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫХ ОСНОВ И ВЫЗОВОВ)

***Аннотация:** статья посвящена анализу особенностей информационной экономики, трансформации сетевого рынка под действием цифровизации. Приведены рассуждения о принципиально новой конфигурации сетевой рыночной структуры, концептуальных основах и мифах цифровой экономики, о ее рисках и возможностях. Сделана попытка использования исторического и эволюционного методов в исследовании истории (предыстории) институтов цифровой экономики на основе рассмотрения вопросов о крахе доткомов как фиаско адекватного восприятия сетевого рынка в условиях действия законов Меткалфа, Мура, а также числа Данбара.*

***Ключевые слова:** информационная экономика, цифровизация, сетевой эффект, конфигурация сетевого сектора, отрицательные последствия, риски, возможности, закон Меткалфа, закон Мура, «пузырь» доткомов, число Данбара.*

Часть 1

Введение. Общеизвестно, что на протяжении всего существования человечества общество в своем развитии прошло три этапа: аграрный с преобладанием сельского хозяйства и ручного труда, индустриальный с доминированием промышленности и постиндустриальный, который характеризует состояние всех развитых стран, связанное с доминированием в общественном производстве третичного сектора (представленного высокотехнологичными видами экономической деятельности, использующими наукоемкие информационно-коммуникационные технологии (ИКТ)). Дальнейшее развитие и все большее до-

минирование сферы услуг над производством привели к тому, что ключевую роль в этом движении стали играть информационные технологии и сфера IT, значительно упрощающие сам механизм получения человеком какой-либо услуги, а появление Интернета и снижение стоимости доступа в глобальную сеть вызвали настоящую информационную (цифровую) революцию, изменившую нашу жизнь в целом, и экономику в частности [1]. Так, количество данных в мире удваивается каждый три года, рынок по их обработке – каждые два года). Если объем рынка больших данных составлял в 2010 году 3,2 млрд долл., в 2012 - 6,8 млрд долл. [2,с.61], [2,с.61], в

2014 г.-28,5 млрд долл., то в 2020 году (по прогнозам) будет равен 68,7 млрд долл. США [3].

Как известно, в качестве основы роста системная теория признает только энергию, материю и информацию, и в основе каждого цикла Н. Кондратьева лежит базисная инновация – от паровой машины первого цикла до информационной техники современного, пятого цикла: если в течение первых четырех циклов упор делался на ресурс «энергия» или «материя», то в пятом цикле в качестве доминанты роста на первый план впервые выступает информация. Тем самым в современной экономике информация становится не только основой богатства, но и важнейшим условием общественного воспроизводства, её особая роль заключается в преобладающем влиянии на результаты производства: во-первых, информация превращается в лимитирующий фактор производства современных экономических систем, т.е. тот фактор, «...который труднее всего заменить и предложение которого отличается наибольшей неэластичностью» [4, с.74]. Во-вторых, она становится важнейшим продуктом наиболее динамично развивающегося сектора экономики, где происходит процесс производства информации из информации, и принимает все большее значение как товар. Отсюда развитие национальной экономики на основе информационной технологии является не кратковременным феноменом, а долгосрочной тенденцией, имеющей далеко идущие экономические последствия. Производство и потребление информации, являясь доминантой экономического роста в современном конъюнктурном цикле, оказывает решающее воздействие на характер, темпы и источники экономического роста, предопределяя положение отдельных стран и регионов в мирохозяйственном разделении труда.

1. О сетевой экономике и свойствах сетевых благ. Достижения информационной технологии, будучи основой так называемой сетевой экономики, приводят к установлению принципиально новых закономерностей в экономических событиях (затрагивающих «защитный слой» неоклассического мейнстрима,), а также к возникновению новой формы экономической деятельности, в рамках которой некоторые традиционные законы индустриальной экономики начинают терять свое значение, тем самым выявляя необходимость нового осмысления с позиции экономической теории [5, с. 6]. По мнению К. Шапиро и Х. Варьян, главное различие между этими экономическими формами базируется на том, что старая индустриальная экономика руководствуется эффектом масштаба производства, а новая информационная экономика – сетевым эффектом, ключевым, концептуальным признаком которого является положительная обратная связь [6].

Для дальнейшего анализа важно проводить различие между прямым и косвенным сетевыми эффектами. Косвенный, или рыночно обусловленный сетевой эффект, возникает в случае, если комплектующая продукция (запасные части, сервис, программы и пр.) становится дешевле и доступнее, т.е. он характерен для обычных рыночных событий, в то время как прямой сетевой эффект возникает только тогда, когда выгода от товара непосредственно повышается благодаря применению аналогичного товара другими людьми (например, выгода от телефонной службы, телекса, телефакса или электронной почты проявляется прежде всего в случае, если ими пользуются в коммуникационных целях как можно большее количество людей: чем шире круг абонентов, тем выше выгода отдельного потребителя услуг системной технологии, так

как с их ростом увеличивается и количество возможных коммуникационных связей, т.е. телефон сам по себе не приносит владельцу никакой пользы, если другие лица его не имеют).

Следует отметить, что прямые сетевые эффекты не ограничатся только коммуникацией (с опорой на технику) между людьми в рамках социальной системы, но через информационно-технические сети привносятся в другие сферы, например, в различные сферы искусства (например, музыку, поэзию), услуг, в компьютерные игры [5]. При этом потребительная стоимость содержания информации, предлагаемой через Интернет, может превысить «оригинальную стоимость» этого содержания, особенно благодаря использованию гиперсвязи: чем больше будет систем гиперсвязи, тем полнее пользователь может проинформировать о своих специфических запросах. Структуры гиперсвязи характеризуются прямым сетевым эффектом и тем самым определяют стоимость предлагаемой через сети информации [6, с.3-4].

Сетевая экономика охватывает несколько взаимно пересекающихся секторов: цифровая экономика – экономика, осуществляемая с помощью цифровых телекоммуникаций; виртуальная экономика – экономика, основанная на использовании интерактивных возможностей; интернет-экономика – развитие своего бизнеса в Интернете: открытие сайта и виртуальных магазинов, использование электронной рекламы и маркетинга, электронного документооборота; электронная экономика: экономика, основанная на использовании информации, знаний и ИКТ; и имеет дело с сетевыми благами, в числе хорошо изученных ключевых свойств которых исследователи выделяют следующие четыре: 1) комплементарность, совме-

стимость и стандартность; 2) значительный положительный эффект масштаба производства; 3) сетевые внешние эффекты; 4) высокие издержки переключения [5, с.8-9,13-14]; эффекты ловушки [7].

1. Сетевые блага, обладая свойством комплементарности, совместимости и стандартности, связанными с возможностью использования блага только совместно с другими благами данной сети, имеют как достоинства, так и недостатки: дело в том, что поскольку потребители покупают не отдельно взятое благо, а части единой системы сети, членами которой они теперь стали, отсюда при создании сети основная часть затрат приходится на начальный период производства сетевого блага, и при этом издержки производства его первого экземпляра непропорционально велики. Отсюда возникают противоречия сетевой экономики с традиционными основами неоклассической теории, в частности, с действующим принципом убывающей полезности, в то время как в отличие от традиционных благ сетевые блага демонстрируют возрастающую доходность.

2. Особенность эффекта масштаба (в отличие от традиционных благ) связана с тем, что за счет множественности хозяйственных единиц сеть предоставляет возможность даже небольшим компаниям получать существенный выигрыш, а отсюда в сети благо увеличивает свою ценность, как правило, не линейно, а экспоненциально.

3. Эти свойства создают сетевые внешние эффекты, когда каждый дополнительный пользователь увеличивает полезность блага для всех первоначальных пользователей, и сопровождаются эффектами инвестиционной ловушки (эффект блокировки, lock-in-effects) и зависимостью от предшествующего пути развития. При этом важную роль иг-

рают два вида сетевых эффектов: прямой сетевой эффект, возникающий тогда, когда предельная ценность продукта растет вместе с увеличением числа покупателей (как для коммуникационных устройств – телефон, сети и базы данных, факсимильные аппараты); косвенный сетевой эффект, возникающий при получении потребителем дополнительной выгоды в результате потребления базового продукта в связи с возрастанием доступности и ценности совместимых или дополняемых товаров [8, с.93-115].

Сетевой эффект связан с увеличением каждым дополнительным участником сети полезности сети для других индивидов своим участием. Действие в сети принципа возрастающей полезности вновь приводит к парадоксальному для традиционной микроэкономики явлению, когда с ростом численности ценность сети для ее участников возрастает. Эту зависимость называют законом Б. Меткалфа. **Закон Меткалфа** гласит, что полезность [сети пропорциональна квадрату численности пользователей](#) этой сети $\approx n^2$, и исходит из того факта, что количество уникальных связей в сети с количеством [узлов](#) (n) может быть математически выражено [треугольным числом](#) $n(n-1)/2$, которое асимптотически приближается к $n^2/2$ [9]. Этот закон был впервые сформулирован [Робертом Меткалфом](#) в отношении [Ethernet](#) и появился как концептуальный инструмент продаж Ethernet в начале 1980-х годов, а широкой публике стал известным в середине 90-х годов; он описывает такое понятие как «[сетевой эффект](#)» и использовался в [многоуровневом сетевом маркетинге](#), в [социальных сетях](#) и [маркетинге](#) как таковом. На практике это означает, что если одна связь в сети приносит человеку 1 условную единицу пользы, то при группе в 10 человек эта польза представляет собой 45 условных единиц, 100

чел — 4950 условных единиц, и так далее, — растет в квадратичной зависимости.

Закон Меткалфа подразумевает существование «критической массы» — размера сети, после достижения которого доход от нее начинает становиться больше, чем затраты. Точку критической массы можно задать как отношение стоимости сети к полезности для ее участников. В Интернете это соотношение быстро начало стремиться к нулю. Почему? Оказалось, что развитие сетей зависит от закона Мура [10], который говорит, что число транзисторов в интегральной схеме удваивается примерно каждые два года (об экспансии закона Мура см.: п.7). Закон Меткалфа, в свою очередь, зависит от закона Мура в двух отношениях:

- с появлением более быстрых и дешевых процессоров и памяти создаются более полезные приложения, которым нужна все большая пропускная способность;

- одновременно, благодаря более быстрым и дешевым сетевым чипам, снижаются затраты на эксплуатацию сетей.

Сегодня развитыми странами, особенно США, тратятся огромные средства на «гигафикацию» Интернета – модернизацию инфраструктуры сети для поддержки новых применений в широком круге областей, включая образование, энергетику и здравоохранение, причем как оправдание этих колоссальных инвестиций нередко упоминается, в частности, закон Меткалфа. Вместе с тем критики закона утверждают, что N^2 — это преувеличение сетевого эффекта, а закон не только ошибочен, полагают они, но и опасен, учитывая, что оценка сетевого эффекта играет центральную роль в принятии важнейших решений об инфраструктурных инвестициях, вызвавших [бум появления докто-](#)

МОВ. Такие решения, в том числе «благодаря» закону Меткалфа, в 90-х годах привели к печально знаменитому фиаско, известному как массовый **крах доткомов** (см. об этом: п.8). Противники заявляют, что и сегодня из-за закона Меткалфа фондовый рынок необоснованно переоценивает стоимость интернет-компаний, таких как Google, LinkedIn, Facebook или Twitter.

Хотя закон Меткалфа – не единственный и даже не первый «сетевой» закон [11], и никто не предпринимал попыток собрать доказательную базу в пользу справедливости закона или против него, однако при всем этом, независимо от точности, с которой закон Меткалфа прогнозирует рост полезности сети, он остается важным инструментом постановки целей в процессе разработки новшеств.

4. Эффект ловушки был разработан американскими экономистами К.А. Шапиро и Х. Вэрианом, обратившими внимание на то, что в современных сетях клиенты оказываются «пойманными» условиями уже заключенных ранее контрактов, которые, как правило, достаточно трудно расторгнуть. Более того, они оказываются «пойманными» и условиями функционирования сети: для правильного пользования сетевым благом необходимо предварительное обучение, в случае же перехода пользователя к другой сети, часть навыков пользователя прежней сети теряется и для того, чтобы пользоваться свойствами новой сети, потребуются дополнительное обучение [12].

2. О новой конфигурации рынка и цифровой экономике. Рынки сетевых благ, хотя по факту и формируют единый разветвленный информационно-коммуникационный сектор, однако анализируются экономистами в качестве самостоятельных сегментов (среди которых телефония, программное обеспе-

чение, услуги теле- и радиокompаний, банковские услуги, логистика, интернет-услуги). Интенсивное взаимодействие людей высокотехнологичного общества в рамках ИКТ-индустрии, связанное с усилением зависимости от коммуникационных сетей (как для целей бизнеса, так и для собственного удовольствия) благодаря увеличению числа новых технологий и услуг (таких как: умные города (smart cities), облачные вычисления (cloud computing), электронное здоровье (e-health), специальные мобильные сервисы (MANET – Mobile ad hoc networks)), требует нового теоретического осмысления с экономической точки зрения. Обычный подход к сетевому рынку, имевший место на протяжении нескольких десятков лет – это исследование наличия эффекта эскалации [13, с.2303-2368], когда сетевой эффект присутствует либо со стороны технологии, либо со стороны спроса, так что компании или платформе нужно набрать как можно быстрее некую критическую массу пользователей, тогда все остальные пользователи в скором времени также присоединятся к лидеру, рынок станет естественной монополией лидера или естественной дуополией (в редких случаях – олигополией). Экономисты, теоретики и практики, предполагали, что так будет всегда. Однако с появлением технических средств для цифровизации происходит становление новой конфигурации рынка, связанной с приобретением веса нишевыми игроками, проявлением множественности предложения контента, существенной фрагментацией рынка, доминированием перехода сетевого продукта от конкурирующего к дополняющему, с четкой эволюцией рынка от естественной монополии (олигополии) к сильно конкурентному рынку [14, с.75].

В качестве примера можно привести вызов американского сервиса такси, го-

тового захватить мировой рынок. Компания Uber, известная своей агрессивной конкурентной политикой, достижением практически всех своих поставленных целей («черпает вдохновение в «Искусстве войны» Сунь Цзы: резко врывается на рынок, быстро душил всех конкурентов и – если отраслевые или правительственные лобби оказывают ожесточенное сопротивление – никогда и ни при каких обстоятельствах не отступает от взятых позиций»), всего за несколько лет развила мобильный сервис вызова такси от стартапа до большого бизнеса («Демонстрации агрессивных таксистов или запретительные инициативы – все барьеры в конечном счете преодолеваются. Найти управу на сервис не получилось даже у мэра Нью-Йорка Билла де Блазио»), ей удалось относительно легко захватить рынок Америки, путь же за ее пределами оказался куда более трудным. При этом основной проблемой компании сегодня являются не бюрократические препятствия, а бросающие ей вызов молодые амбициозные конкуренты, прежде всего в Китае, Индии, где Uber только начинает свою экспансию [15, с.66].

Начиная с 2000-х г. анализ рынков с сетевыми эффектами, особенно в области ИКТ, переходит в формат концепции «двухстороннего рынка» [16, с.483-512] и конкуренции технологических платформ [17, с.1239-1249]. Механизм эволюции двухстороннего рынка, выступающего в качестве посреднического звена между первоначальными производителями и конечными потребителями (например, в области медиарынка рекламные послания «встречаются» с потенциальными покупателями через радио, телевидение или интернет-носителей), анализируется, главным образом, в двух аспектах: (1) как борьба за отраслевой стандарт между фирмой-старожилом и фирмой-новичком [18, с.57-69] и (2) как конкуренция за крити-

ческую массу пользователей, которые могут обеспечить «перетекание» потребителей к данной фирме (эффект первоначальной базы) [19, с.106-118].

В связи с повсеместным распространением, сплошным и динамичным ростом цифровизации и переходом отраслей ИКТ в глобальном масштабе на цифровые технологии, отсюда кардинальным изменением ландшафта сетевого рынка и приобретением им принципиально новых черт, выявляется ограниченность традиционных подходов к отраслевой динамике сетевого сектора и необходимость нового осмысления с позиции экономической теории. При этом новые тенденции сетевого рынка наиболее ярко проявляются сегодня в отрасли телевидения, где важную роль играет масштаб охвата аудитории и скорость распространения того или иного стандарта вещания на массовый сегмент (эффект эскалации), и именно телевидение демонстрирует в явном виде специфические черты складывающейся принципиально новой конфигурации рыночной структуры сетевой экономики, определяемой сегодня как «цифровая экономика» (См. об этом : [5, с.13-14]).

Под цифровой экономикой сегодня понимаются не отдельные проекты или направления автоматизации и развития, такие, как Интернет вещей (Internet of Things, IoT), большие данные (Big Data), Индустрия 4.0, умные (smart) технологии и многие другие, это «скорее новая парадигма развития экономики и общества, основанная на сетевых коммуникациях, объединении реального и виртуального миров. Это экономика, обеспечивающая переход на следующий уровень взаимодействия, возможности и угрозы которого пока лишь смутно осознаются» [20, с.3]. При том, что цифровая экономика является широким понятием, охватывающим множество сфер деятельности, включая медицину,

транспорт, жилищно-коммунальное хозяйство, финансы, образование, туризм и другие отрасли, опирается на цифровую связность (коннективность) и умные технологии, большие данные и алгоритмы их обработки, формирует виртуальную и смешанную реальность, все исследователи отмечают, что человечество находится в начале пути к цифровой экономике, и на этом пути возможно много неожиданностей. Отсюда не меньший интерес представляют и вопросы, в том числе и теоретические, связанные с эпизодами истории цифровой экономики.

Высокую оценку новым перспективам цифровой экономики дали все ведущие международные организации, как в плане мирового экономического роста, так и с точки зрения грядущих масштабных изменений. Наряду с оптимистичными оценками встречаются и достаточно негативные, однако всё меньше остается правительств, международных организаций и союзов, транснациональных корпораций, консалтинговых и аналитических агентств мирового уровня, кто бы игнорировал цифровую трансформацию и не спланировал бы стратегические шаги в этом направлении.

3. Об истории и гистерезисе цифровой экономики и ее институциональных основ. Нами сделана попытка использования исторического (как самого старого и испытанного из всех методов экономической науки) и эволюционного методов в двух направлениях исследования: 1) истории институтов цифровой экономики и 2) истории накопления экономического знания (законов) цифровой экономики. Трансформация исторического метода в эволюционный метод, при котором исследователь стремится выявить в историческом материале определенное логическое ядро, наиболее значимые исторические

закономерности, имеющие существенное значение для последующего воссоздания теоретической картины исследуемого объекта, является одним из способов преодоления непродуктивности исторического метода [21, с.179–180].

Это важно, в частности, для определения правильной перспективы взгляду на сегодняшние экономические процессы и проблемы цифровой экономики, а также предупреждения заблуждений. В этой связи трудно переоценить роль экономической истории. Йозеф Шумпетер, блестящий ученый-экономист XX в., ставил экономическую историю на первое место в ряду основных разделов экономической науки, выделяя при этом три причины: «Во-первых, сам предмет экономической науки представляет собой уникальный исторический процесс. Никто не сможет понять экономических явлений любой эпохи, включая современную, без должного владения историческими фактами,... «историческим опытом». Во-вторых, исторический анализ неизбежно отражает и «институциональные» факты, не являющиеся чисто экономическими. Поэтому он позволяет лучше всего понять взаимоотношения экономических и неэкономических фактов. В связи с тем, что в прошлом был менее четкий водораздел между экономическими и иными сферами жизнедеятельности человека, экономическую историю нередко вполне справедливо представляют как историю специализации, означающей специализацию не только в рамках самой экономической сферы, но и отделение экономической деятельности от других видов. Сегодня специализация еще не завершена, и вряд ли будет завершена в будущем, однако мы немало теряем от того, что специалисты обособившихся сфер оказались так разобщены. Поэтому, по мнению Д. Хикса, «важная функция экономиче-

ской истории... заключается в том, чтобы эта дисциплина служила «местом встречи» и дискуссий экономистов, политологов, юристов, социологов и историков» [22, с.19]. В-третьих, большинство серьезных ошибок в экономическом анализе вызваны скорее недостатком исторического опыта, чем дефектом какого-либо другого инструмента из арсенала экономиста» [23, с.100].

Когда в результате исторического развития системы генерируются ограничения, которые устанавливают пределы для последующих наборов альтернативных вариантов выбора, то говорят, что существует зависимость от траектории предшествующего развития¹. По мнению Д. Норта, «зависимость от траектории предшествующего развития означает, что история имеет значение. Нельзя понять альтернативы, с которыми мы сталкиваемся сегодня... не проследив путь инкрементальной эволюции институтов». Цит. по: [24, с.61]. Для описания ситуации, когда равновесие системы зависит от ее истории, используется термин «гистерезис» [24, с.39].

Итак, начнем с упомянутого при характеристике ключевых свойств сетевых благ – закона Меткалфа.

4. О законе Меткалфа и сетевом эффекте. Закон Меткалфа гласит, что полезность сети пропорциональна квадрату численности пользователей этой сети $\approx n^2$, и исходит из того факта, что количество уникальных связей в сети с количеством узлов (n) может быть математически выражено треугольным чис-

¹ В 1993 году лауреатом Нобелевской премии по экономике стал Дуглас Норт совместно с Робертом Фогелем за применение новых экономических методов для изучения исторических процессов. По существу Д. Норт и Р. Фогель создали новое направление в области истории экономики («клиометрии»), т.е. использование экономической статистики при изучении институциональной эволюции и истории экономического развития.

лом $n(n - 1)/2$, которое асимптотически приближается к $n^2/2$ [9]. Этот закон описывает такое понятие как «сетевой эффект», был впервые сформулирован Робертом Меткалфом в отношении Ethernet и, соответственно, появился как концептуальный инструмент продаж Ethernet в начале 1980-х годов, а широкой публике стал известным в середине 90-х годов (во многом благодаря Джорджу Гилдеру, до этого популяризовавшему закон Мура² (см. подробнее: п.7.), рассказавшему и о законе Меткалфа). Закон использовался в многоуровневом сетевом маркетинге, в социальных сетях и маркетинге как таковом. На практике это означает, что если одна связь в сети приносит человеку 1 условную единицу пользы, то при группе в 10 человек эта польза представляет собой 45 условных единиц, 100 чел – 4950 условных единиц, и так далее, – растет в квадратичной зависимости.

События, связанные с рождением Ethernet, могут быть интересными и, возможно, поучительными для рефлексии (сравнения и оценки) сегодняшних этапов развития цифровой экономики, о революционности которой сегодня говорят и ученые, и политики, притом настолько уверенно и часто, что данная характеристика, может быть, уже и не подвергается сомнению (фальсификации). Но достаточны ли основания для ее верификации?

² Закон Мура (англ. *Moore's law*) — эмпирическое наблюдение, изначально сделанное Гордоном Муром, согласно которому (в современной формулировке) количество транзисторов, размещаемых на кристалле интегральной схемы, удваивается каждые 24 месяца. Часто цитируемый интервал в 18 месяцев связан с прогнозом Давида Хауса из Intel, по мнению которого, *производительность* процессоров должна удваиваться каждые 18 месяцев из-за сочетания роста количества транзисторов и увеличения тактовых частот процессоров [25].

Появление на свет Ethernet произошло 22 мая 1973 года, когда Б. Меткалф передал руководителям исследователь-

ского центра Херох PARC докладную записку с описанием возможного принципа действия локальной сети (рис. 1).

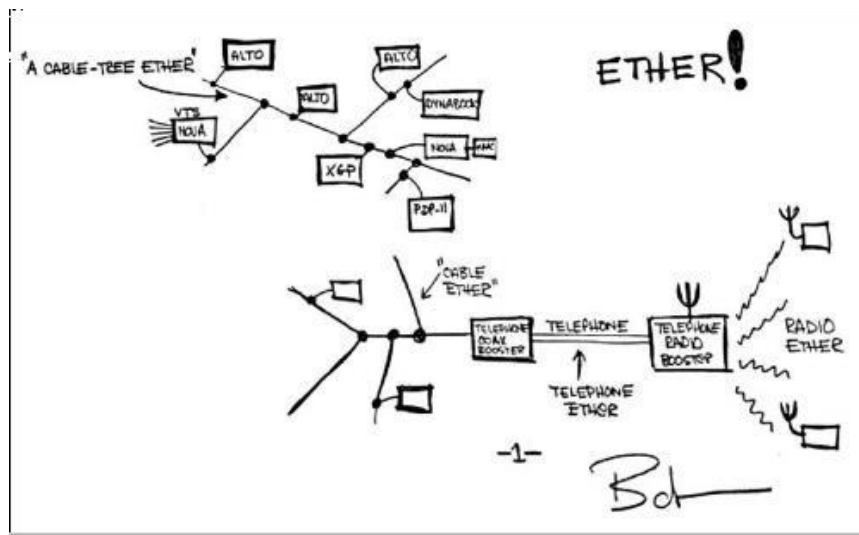


Рис. 1. Схема Ethernet из записки для руководства Херох PARC, поданной 22 мая 1983 года. С разрешения Херох PARC

После основания корпорации 3Com, которая была создана в 1979 году в первую очередь для коммерциализации Ethernet, Б. Меткалф с 1982 по 1984 год работал в ней вице-президентом по сбыту и маркетингу, а после того как в августе 1981 года был представлен IBM PC, были наняты шесть торговых агентов, раньше занимавшихся мини-компьютерами, для продажи плат адаптеров Ethernet владельцам первых ПК. Поскольку мини-компьютеры стоили около 30 тыс. долл., а их платы — примерно тысячу, продавцы начали предлагать первым покупателям ПК сети Ethernet из 30 узлов, однако тогда мало кто понимал, зачем вообще нужна локальная сеть — таков был менталитет начала 80-х. На собрании, прошедшем в 1983 году на озере Тахо, команда 3Com по сбыту и маркетингу приняла решение снизить цену на платы Ethernet и пред-

ложить заказчикам стартовый комплект за 3 тыс. долл. на три узла со всеми кабелями, коннекторами и программным обеспечением на дискете. Цена комплекта была меньше установленной в большинстве компаний планки на сумму, выше которой обычно требовалось специальное разрешение руководства, — отважные ранние пользователи могли записать сетевые комплекты в счет оплаты текущих расходов. Торговые агенты фирмы сперва сомневались, поскольку комиссия за продажу такого комплекта для них была небольшой, но скоро ранние обладатели ПК вдруг начали закупать наши комплекты в неожиданно больших количествах.

Преимущество комплектов было в том, что они позволяли трем ПК делить один принтер и жесткий диск, который в те дни стоил немало — в 1983 году многие компании могли позволить себе

купить десятимегабайтный винчестер от IBM, предлагаемый с революционным на то время PC XT. Принтер Apple LaserWriter, появившийся двумя годами позже, стоил 7 тыс. долл. Таким образом, покупатели стартового комплекта фирмы видели возможность амортизировать стоимость принтера и жесткого диска за счет объединения в локальную сеть трех ПК (кроме того, сегодня это выглядит вполне привлекательным: по локальной сети можно было совершенно бесплатно обмениваться электронной почтой). Месяцы спустя торговые агенты 3Com вернулись к своим покупателям, чтобы продать им еще по 30 плат Ethernet. Однако заказчики хотя и признали, что комплекты оправдали все обещания, но жаловались, что пользы от столь маленьких сетей не много — в сети из трех человек переписываться по электронной почте особенно не о чем, хотя, как пишет Б. Меткалф, лично он «в полной мере ощутил пользу от подключения настольных компьютеров к локальной сети еще в 1972 году» и задается вопросом: «Почему же в 1983 году

клиенты 3Com не ощутили того же, купив стартовые комплекты локальных сетей для ПК?» [11]. Ответ, на наш взгляд, очевиден и связан с отсутствием зрелого сетевого рынка и соответственно, сетевого эффекта. Последующие события подтверждают, что на этот счет у Б. Меткалфа уже были догадки и предположения, и примерно в то же время в его голову пришла идея, которую через 15 лет назвали законом Меткалфа.

В ходе презентации для торговых агентов 3Com Б. Меткалф поставил в проектор 35-миллиметровый слайд с графиком, изображенным на рис. 2, с целью показать, что, когда сеть слишком маленькая, ее стоимость больше, чем ее полезность, но когда сеть становится достаточно большой, достигая некоторой критической массы, то полезность растет без ограничений. Он утверждал, что общая полезность V сети пропорциональна квадрату числа общающихся по ней устройств: когда каждый из N узлов соединяется с $N-1$ остальных узлов, V будет пропорциональна числу возможных соединений, $N*(N-1)$, то есть приблизительно N^2 .

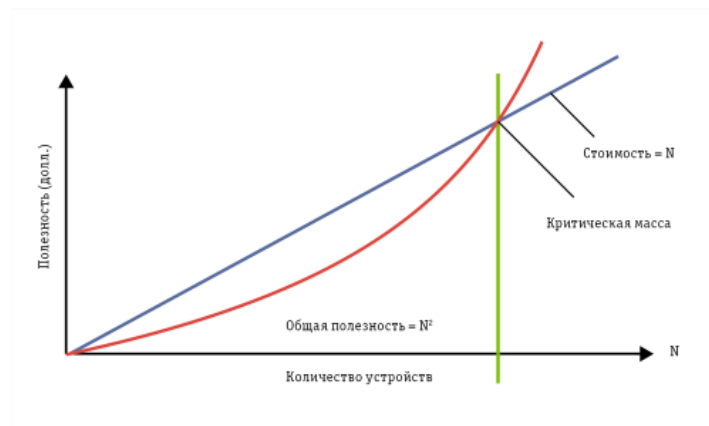


Рис. 2. Полезность сети пропорциональна квадрату количества подключенных к ней устройств

Вооружившись выкладками о преимуществах сетевого эффекта, торговые агенты 3Com отправились убеждать клиентов расширять сети Ethernet за пределы критической массы, которая по их оценкам составляла 30 узлов. Последующие события отмечены в учебниках истории: многие клиенты 3Com поверили им и добавили к своим пробным сетям новые адаптеры Ethernet, а компания в конечном счете от сотен адаптеров за месяц пришла к миллионным продажам. В марте 1984 года 3Com разместила свои акции на NASDAQ, а пик оборота, составивший 5,7 млрд долл., пришелся на 1999 год. Разумеется, клиентов 3Com убедил массово покупать платы Ethernet не только закон Меткалфа — цена адаптеров стремительно падала, и у них появлялись все новые приложения помимо печати и разделения дисков. Сегодня цена адаптеров Ethernet практически нулевая и входит в стоимость любого ПК, а Ethernet стал фактическим стандартом для «трубопроводов», передающих пакеты Интернета и локальных сетей, через которые большинство пользователей осуществляют доступ к электронной почте и WWW. Если Wi-Fi считать беспроводным вариантом Ethernet, то сейчас ежегодно в общей сложности продается свыше миллиарда портов Ethernet во всех типах кабельных и беспроводных устройств, от настольных ПК до мобильных телефонов.

Несмотря на то, что на протяжении последних 40 лет, когда рост Интернета превосходил все ожидания, справедливость закона Меткалфа все же многими подвергается сомнению, однако при всем этом не отрицается роль сетевого эффекта в расширении Интернета и росте числа приложений. К тому же сомнения в том, что полезность сети действительно растет пропорционально квадрату числа пользователей, вполне

объяснимы, особенно если учесть, что закон Меткалфа первоначально относился к сетям из 30 узлов, тогда как сегодня в Интернете их около 2,4 млрд. При этом закон Меткалфа — не единственный и даже не первый «сетевой» закон, существуют и другие «сетевые законы»:

1. Дэвид Сарнофф (в 1930–1970 годы руководитель Radio Corporation of America, возможно, этим объясняется, что его называют отцом американского телевидения) предположил, что полезность ширококвещательной сети растет пропорционально числу зрителей: $V \sim N$. Но вещательные сети отличаются от Интернета тем, что из последнего можно извлекать пользу, общаясь как с источником вещания, так и друг с другом.

2. Дэвид Рид [26] утверждал, что «группообразующая сеть» может породить 2^n сетей, то есть $V \sim 2^n$. Учитывая, что 2^n растет значительно быстрее, чем N^2 , на фоне закона Рида претензии в адрес закона Меткалфа на «сильное преувеличение» выглядят неуместными. Основная претензия к последнему была лучше всего выражена в публикации журнала IEEE Spectrum Эндрю Одлиско, Бобом Бриско и Бенджамином Тилли [27], которые закон Меткалфа назвали «неверным» и «опасным», а Э.Одлиско, предположив, что не все сетевые соединения одинаково полезны и ссылаясь на закон Ципфа, формулирует возражение: рост полезности сети приблизительно равен $N * \ln(N)$. Однако закон Одлиско страдает от тех же двух проблем, что и закон Меткалфа: 1) как и N^2 , график $N * \ln(N)$ с ростом N стремится к бесконечности (в законе Одлиско сетевая полезность растет медленнее, чем в законе Меткалфа, но также без ограничений); 2) справедливость ни одного из законов до недавнего времени не проверена на данных по реальным сетям.

5. Сегодня мы вновь возвращаемся к закону Меткалфа. В действительности сталкиваясь с экспоненциальным ростом количества интернет-пользователей. Обратимся лишь к краткому обзору самых ярких и, возможно, значимых метрик по представленным в отчетах о глобальном цифровом рынке Global Digital 2018 данным:

- во всем мире количество пользователей Интернета в 2018 году достигло 4,021 млрд человек, что на 7% больше по сравнению с аналогичным периодом прошлого года (таким образом, больше половины населения земного шара теперь онлайн, и около четверти миллиарда из них вышли в сеть впервые в 2017 году);

- самые высокие темпы роста наблюдаются в Африке, количество пользователей Интернета на континенте увеличилось больше чем на 20% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года;

- аудитория социальных сетей в 2018 году насчитывает 3,196 млрд человек — это плюс 13% к прошлогоднему показателю; в последние 12 месяцев количество людей на самых популярных социальных площадках увеличивалось ежедневно на почти 1 миллион новых пользователей;

- треть всего времени в Интернете люди посвящают социальным сетям (среднестатистический пользователь проводит 2 часа 15 минут в сутки, листая ленту и общаясь на социальных площадках, а молодежь 16–24 лет — почти три часа); каждый месяц с соцсетями взаимодействуют более 3 миллиардов человек, и 9 из 10 заходят туда с мобильных устройств;

- мобильными телефонами в 2018 году пользуются 5,135 млрд человек — на 4% больше, чем год назад [28]. Итак, о чем же новом говорят все эти ценные сведения в контексте закона Меткалфа?

Например, то, что 2018 год равняется одному миллиарду онлайн-лет интернет-пользователей Земли. Дело в том, что в 2018 году возросло не только количество интернет-пользователей, за последние 12 месяцев увеличилось также и время, проводимое людьми в сети (по последним данным, полученным от GlobalWebIndex, среднестатистический интернет-юзер сегодня проводит около 6 часов в день, пользуясь работой устройств и сервисов, подключенных к Интернету), что составляет примерно треть всего времени бодрствования. Если умножить это время на 4 миллиарда всех интернет-пользователей, то получится ошеломляющая цифра — в 2018 году люди Земли суммарно провели онлайн 1 миллиард лет. Приведенные сведения говорят об экспоненциальном росте количества пользователей, которое уже составляет миллиарды, ну а что же насчет групп? Склонны ли группы друзей в Facebook расти неограниченно, или их численность приближается к некому пределу? Здесь уместно вспомнить о **числе Данбара** (см. подробнее: п.6), названного в честь антрополога Робина Данбара, предположившего, что существует некий предел количества людей, с которыми человек может поддерживать постоянные социальные связи, — по его мнению, этот предел равен 150. В конце 2012 года у Facebook было примерно 1,06 млрд пользователей и 150 млрд связей между друзьями, то есть в среднем по 141 другу на пользователя, что было поразительно близко к числу Данбара. По итогам 2018 г. большую часть рынка благодаря более млрд активных пользователей занимает Facebook, он же лидирует и по количеству активной аудитории в сутки: 76% пользователей заходят в соцсеть каждый день [28]. Следует полагать, что часть новых пользователей Facebook еще не до конца сформировали свои сети друзей, а инструменты, име-

ющиеся в социальной сети, позволяют завести сколько угодно «френдов». Так что, скорее всего, предел числа друзей Facebook больше числа Данбара. На

рис. 3 приведены графики оценки роста числа пользователей и увеличения доходов компании Facebook за десять лет [11].



Рис. 3. Графики роста количества пользователей Facebook и доходов компании за десять лет

Итак, спустя вот уже четыре десятка лет Ethernet продолжает развиваться и уверенно демонстрировать эластичность пропускной способности: чем больше она становится, тем больше нужно миру. Каковы этапы его жизненного цикла, есть ли пределы его роста и когда это закончится? Есть ли число Данбара для скорости Ethernet, быстрее которой сети не понадобятся? Пока, как видим, нет.

В прошлом, когда скорость Ethernet повышалась, многие подвергали сомнению необходимость очередной слишком высокой ступени, которая еще не нужна

была и не потребовалась существовавшим на то время приложениям. Но всякий раз перспективы Ethernet воплощались в реальности: после очередных ускорений появлялись непредвиденные ранее приложения и возрастало число пользователей. Сегодня сети Ethernet прокладывают путь от мегабитного Интернета к гигабитному, в то время как растет и мобильный Интернет, и несмотря на соперничество между технологиями LTE и Wi-Fi, обе обмениваются пакетами с магистральными сетями Gigabit Ethernet.

Таким образом, закон Меткалфа опирается на использование сетевого эффекта при сохранении парка установленного оборудования, не требуя создания сети заново с каждым новым поколением технологий. Этот закон подразумевает существование «критической массы» — размера сети, после достижения которого доход от нее начинает становиться больше, чем затраты. Точку критической массы можно задать как отношение стоимости сети к полезности для ее участников. В Интернете это соотношение быстро начало стремиться к нулю. Почему?

Кроме закона Меткалфа, еще одно важное и общепризнанное объяснение связано с тем, что развитие сетей зависит от **закона Мура** (см.: о законе Мура и его экспансии: п.7), согласно которому число транзисторов в интегральной схеме удваивается примерно каждые два года. В свою очередь, закон Меткалфа также зависит от закона Мура в двух отношениях: с появлением более быстрых и дешевых процессоров и памяти создаются более полезные приложения, которым нужна все большая пропускная способность; -одновременно, благодаря более быстрому и дешевому сетевому чипам, снижаются затраты на эксплуатацию сетей. По прогнозам, закон Мура будет действовать еще 15 лет. Подобные предсказания делались и раньше, но, поскольку эластичность пропускной способности Ethernet зависит от продолжения действия закона Мура, остается надеяться, что он в скором времени не натолкнется на одно из естественных ограничений, таких, как скорость света, оптические пределы литографии, квантовые эффекты при уменьшении топологического размера элемента или перегрев. Разумеется, закон Мура — это не закон природы, а скорее пророчество, сбывающееся которое заставляет открытия ученых и инвестиции производителей

микросхем.

6. О «магическом» числе Данбара и количестве «друзей»

Число Данбара — ограничение на количество постоянных социальных связей, которые человек может поддерживать. Величина названа в честь английского антрополога Робина Данбара, который и предложил это число, установив в начале 90-х зависимость между объемом мозга приматов и количеством дружеских связей. «Другом» в терминологии Данбара считается человек, с которым поддерживается эмоциональная связь, осуществляется коммуникация как минимум раз в год и про которого человек помнит. Поддержание таких связей предполагает знание отличительных черт индивида, его характера, а также социального положения, что требует значительных интеллектуальных способностей. Лежит в диапазоне от 100 до 230, чаще всего считается равным 150 [29]. Поддержание связей — это не просто установление знакомства или обмен визитками. Оно предполагает знание характера, социального положения, отличительных черт конкретного человека, рода его деятельности, увлечений, образа жизни и других социально значимых характеристик. Поддержание связей требует времени и определенных усилий, поэтому когда в сеть попадает новый знакомый, с которым укрепляются отношения, с кем-то из прошлых контактов связь ослабляется.

Процесс можно сравнить с наполненным водой стаканом: если продолжать доливать в него жидкость, то одни капли будут вытеснять другие. В емкости не сможет оказаться жидкости больше, чем она способна вместить. Это не означает, что с приобретением новых знакомств вы никогда не сможете общаться с людьми, с которыми познакомились давным-давно. Человек избирателен, и, при необходимости, он спосо-

бен возобновить старые связи, перевести их в «ближний круг» своих социально активных 150 контактов [30].

Наращивание количества друзей свыше полутора сотен не имеет смысла, так как человеческий мозг не способен удерживать в памяти большее число значимых взаимоотношений. По утверждению Данбара, данный предел 150 также применим ко всем прочим сообществам и оставался неизменным на протяжении истории человечества; он приблизительно определяет размер, после которого группа людей теряет устойчивость и расщепляется на более мелкие. По исследованию **Робина Данбара**, любая группа, пересекая отметку в полторы сотни, является нежизнеспособной. Она распадается на подгруппы и не имеет цельного ядра.

Ученым в ходе исследования так же отмечено, что женщины и мужчины по-разному приходят к неизменной цифре: «Девушки намного лучше могут поддерживать отношения только благодаря разговорам; в то же время, парням для поддержания дружбы необходимо встречаться в реальности», т.е. представительницам слабого пола необходимо постоянно поддерживать разговор с любимым из знакомых, а мужчинам достаточно встречаться один раз в год, чтобы дружеские отношения не разрушались.

Итак, число Данбара – **150**: это значит, что человеческий мозг способен удерживать в памяти всего 150 личностей, отличных от него самого, учитываются люди, с которыми коммуникация имеется хотя бы один раз в год, и, естественно, во внимание принимается и характер персонажа, вокруг которого строится социальная сетка, т.е. число будет неверно в случае, если человек имеет стойкую любовь к одиночеству и обладает выраженными признаками меланхолии; не подходит сюда также

персонаж Робинзона Крузо – он нарушает главный временной принцип взаимодействия, ограниченный одним годом [31].

Данбар сделал вывод, что число является постоянной величиной и берет начало с зарождения жизни на планете³. Такие же отношения были и в первобытном обществе, уверены исследователи: например, в группе, отправлявшейся на охоту на мамонта, наверняка далеко не все были лучшими друзьями, хотя и работали в команде и получали результат. Благодаря двум-трем связям в группе из 15 человек наши предки обеспечивали свою безопасность и делились ресурсами. Племена, состоявшие из 150 человек, не были способны к войне. Они слишком заботились друг о друге, чтобы позволить причинять кому-то из соплеменников боль. Другими словами, управлять группой из этого количества участников невозможно извне. Однако их можно направить в нужное русло, где они сами будут принимать правильные решения и создавать уникальные продукты.

Как бывает со всеми «магическими числами», как только его обнаружили, оно начало всплывать повсюду: в численности племён первобытных охотников и собирателей, в размере древнеримских армейских подразделений, в численности современных компаний и даже в количестве людей, которым средний англичанин отправляет открытки к Рождеству. Оценка Данбара оказалась верной для самых разных человеческих

³ На основании данных по 38 родам приматов он вывел математическую зависимость между развитием неокортекса и размером стаи, и, основываясь на оценке развития человеческого мозга, предложил оценку оптимального размера человеческого стада. Для проверки своей теории Данбар обратился к данным антропологии. Средние размеры деревень традиционных поселений колеблются в предположенных им пределах. Кроме того, размеры неолитических поселений составляют до 200 человек.

объединений: от неолитических поселений, армейских подразделений, протестантских общин эпохи Реформации до современных компаний, это же «магическое число» просматривается в военной истории Запада – минимальные автономные воинские формирования насчитывали около 150 человек. К тому же его теория неоднократно подтверждалась эмпирическими исследованиями, в том числе онлайн-сообществ, например, 150 — максимальное количество членов клана в онлайн-играх [29]. Более того, его начали активно использовать в разных областях: от проектирования социальных сетей до реорганизации налоговой службы Швеции [32].

Однако имеет ли значение число Данбара в современном мире социальных сетей?

В последнее время профессор Данбар начал изучать социальные сети, предполагая, что современные технологии что-то могут изменить в человеческом сознании. Однако изменений не оказалось: современные социальные сети, такие как В Контакте, Facebook, VK и др. позволяют быстро набрать себе и в десять раз больше онлайн-друзей, но, по словам Данбара, исследование трафика все же показывает наличие «внутреннего круга» приятелей – опять же, числом не более 150. На примере Фэйсбук Р. Данбар доказал, что число остается неизменным вне зависимости от возможности добавления пары тысяч виртуальных друзей – круг общения в любом случае составит 150 фолловеров. Эти исследования подтверждается Кэмероном Марлоу (Cameron Marlow), исследователем из Facebook, отмечавшим, что пользователи этой сети регулярно общаются лишь с небольшим ядром своего списка друзей [29]. Оказалось, что в социальных сетях, даже если у пользователя несколько тысяч друзей, он все равно активно общается только с

сотней-другой знакомых, остальным он может изредка написать, поздравить раз в год с днем рождения или с Новым годом. Но все может измениться, когда возникает новый интерес, хобби, потребность решить какой-то вопрос, в котором компетентен виртуальный знакомый – тогда отношения с ним снова входят в активную фазу, количество обмениваемых сообщений увеличивается, и пользователь постепенно входит в те 150 людей, которые определены числом Данбара.

Можно скептически отнестись к исследованиям Данбара, списав это на шутку про «британских ученых». Число Данбара – это не жесткая величина. Она может быть больше или меньше, в зависимости от индивидуальных особенностей каждого человека, среды и используемых инструментов. В любом случае, эти цифровые показатели не должны помешать вашим стремлениям расширить сеть полезных контактов и завести новых друзей.

К тому же на самом деле всё сложнее: чисел у Данбара несколько для разных степеней близости людей, но 150 — это самое известное. Одно из образных определений — это «наибольшее число людей, к которым вам не будет неловко подсесть, если вы случайно встретились в баре», или «число людей, которых вы можете попросить об одолжении, будучи уверенными, что они не откажут». В этой связи другими распространёнными социальными числами являются: 4–5 человек – группа реальной помощи; 12–15 человек – группа сочувствия и рабочая команда [33].

Проведенные исследования, экспериментальные научные модели показали, что у человека в среднем может быть до 132 знакомых, с которыми он может создать некие кооперации (общее дело, поход на природу, отдых на море и прочее), при этом индивиду в центре этого

круга необязательно поддерживать близкие отношения с каждым знакомым, чтобы коллектив оставался сплочённым. Модель также продемонстрировала, что группа из 132 человек обычно разбита на несколько групп поменьше (эдаких клубов по интересам), состоящих из примерно 5, 15 и 45 человек. Интересными оказались отношения между этими подгруппами и внутри них: 1) группа реальной помощи (4-5 человек): большинство респондентов ответили, что в критический момент могут обратиться за помощью всего к четырем друзьям. Ученые определили, что для того, чтобы быть «на плаву», в этой социальной сети достаточно иметь четыре-пять устойчивых связей, отмечая, что речь идёт именно о средних значениях (кому-то нужно больше, кому-то меньше друзей; так, человек в группе из пяти (например, любители одного писателя или поэта) должен поддерживать одну-две постоянных связи); 2) группа сочувствия и рабочая команда (12-15 человек) – «близкие» друзья, то есть те, которые могут посочувствовать, в среднем их оказалось 14 (в группе из 15 (товарищи, периодически собирающиеся сыграть в футбол), каждый имеет два-три «важных» знакомства, а в группе из 45 индивидуумов участники, как правило, имеют три-четыре близких друга. Таким образом, добавление одной связи на каждого человека влечёт за собой увеличение «социальной сети» почти в три раза). Как объясняют психологи, внутри групп отношения могут быть какими угодно: один человек может выполнять всю работу или она будет распределена между всеми «игроками»; при этом каждому отдельному представителю нет необходимости нравиться другим или дружить с ними, для того чтобы скооперироваться по какому-то вопросу, – другие сделают это за него, достаточно лю-

бить или хотя бы принимать столько людей, сколько необходимо для того, чтобы группа держалась вместе [29].

Добавим также, что учёные определили: иерархические отношения (когда один лидер влияет на группу «рангом поменьше», а они, в свою очередь, «отдают приказы» самым низшим слоям социальной пирамиды) лучше строить в группе из более 132 человек — в армии, в деревне или городе. Столь большие группы куда проще организовать, если расписать для каждого круг обязанностей, который он в состоянии выполнить в соответствии со своими возможностями, в том числе интеллектуальными. Необходимость эффективного управления большими группами, с которой столкнулся человек в процессе эволюции, привела к необходимости деления на подгруппы, отделы, филиалы, структурные подразделения. Наиболее показательна эта структура в армии – деление на полки, роты, взводы, отделения. Для достижения общих целей важно, чем группа крупнее, тем сильнее нуждается в создании иерархии (батальон из 500 человек организовать гораздо проще, не выстраивая между разными подразделениями пересекающиеся связи, а построив иерархическую систему командования).

В бизнесе, как только число сотрудников одного подразделения превышает 100-150 человек, средняя производительность снижается. Возникает необходимость промежуточных звеньев управления и деления на структурные подразделения, поскольку в маленьких коллективах, как правило, служебные задачи реализуются быстрее, тратится меньше ресурсов на поиск нужного решения – все это обусловлено более тесными социальными связями между сотрудниками. Сила наших связей зависит от того, сколько времени мы можем уделять

этому, прочность связей определяется частотой встреч и глубиной общения. Часто связи ослабляются именно с теми знакомыми, кто переехал в другой город или сменил номер мобильного, потому что так нам сложнее с ними общаться. Поскольку наше время ограничено, поэтому каждый выбирает тех людей, в укреплении связей с которыми он нуждается в настоящий момент времени [31].

Отсюда следует: если мы хотим, чтобы фирма развивалась и процветала и в условиях цифровой экономики, следует изучить число Данбара под микроскопом - быть может, именно так удастся создать идеальный коллектив. Можно полагать, что недаром корпорация «W.L. Gore & Associates» усиленно штампует филиалы и набирает сотрудников, число которых строго Данбаровское.

7.0 законе Мура⁴ и об его экспансии. Хотя, подобно закону Мерфи, закон Мура нельзя назвать физическим, математическим, да и вообще научным, он - только метко подмеченное эмпирическое правило, говорящее об экспоненциальном характере развития одной из технологических сфер, однако с помощью его оказалось очень удобно прогно-

зировать деятельность IT-компаний, поэтому закон стал популярным среди многих маркетологов и директоров микроэлектронных корпораций [34].

Закон Мура ([англ. Moore's law](#)) — [эмпирическое](#) наблюдение, изначально сделанное [Гордоном Муром](#)⁵ [34], согласно которому (в современной формулировке) количество [транзисторов](#), размещаемых на кристалле интегральной схемы, удваивается каждые 24 месяца⁶. Существует масса схожих утверждений, которые характеризуют процессы экспоненциального роста, также именуемых «законами Мура». К примеру, менее известный «второй закон Мура», введенный в [1998 году](#) Юджином Мейераном, который гласит, что стоимость фабрик по производству микросхем экспоненциально возрастает с усложнением производимых микросхем. Так, стоимость фабрики, на которой корпорация Intel производила микросхемы динамической памяти емкостью 1 Кбит, составляла \$4 млн, а оборудование по производству микропроцессора [Pentium](#) по 0,6-микрометровой технологии с 5,5 млн транзи-

⁴ Закон Мура буквально задал темпы развития технологий, и уже четыре десятилетия разработчики процессоров следуют ему, вольно или невольно. На самом деле Гордон Мур и не предполагал, что вокруг его высказывания развернется такая шумиха, и название «закон Мура» придумал, по словам самого Гордона, Карвер Мид. Однако это правило подхватили все, оно настолько разрекламировано, что казалось и кажется до сих пор незыблемой истиной и подстегивает производителей работать в таких темпах. Однако и самим компаниям факт существования и популярность правила выгодны – они могут использовать его в качестве рекламы. Например, один из рекламных лозунгов компании Intel гласит, что их инновации продолжают воплощать в жизнь закон Мура.

⁵ Кто же он такой? Гордон Мур стал одним из основателей корпорации Intel. Следующие семь лет занимал пост вице-президента компании, а в 1975 году занял должность президента и главного управляющего. До 1979 года Гордон Мур занимал оба поста, но покинул должность президента и занял место в совете директоров. Был главным управляющим в компании «Интел» вплоть до 1987 года, а пост председателя занимал до 1997 года. В этом же году ему было присуждено звание «почетный председатель совета директоров». Сейчас Гордону Муру почти девяносто лет, он по-прежнему является почетным председателем Intel и живет на солнечных Гавайях [34].

⁶ Часто цитируемый интервал в 18 месяцев связан с прогнозом Давида Хауса из Intel, по мнению которого, *производительность* процессоров должна удваиваться каждые 18 месяцев из-за сочетания роста количества транзисторов и увеличения тактовых частот процессоров [25].

сторов обошлось в \$2 млрд.

Стоимость же Fab32, завода по производству процессоров на базе 45-нм техпроцесса, составила \$3 млрд.

Имеет место также несколько вариантов определений, интерпретаций, объясняющих суть закона Мура: 1) по одному из них, удваивается не количество транзисторов как таковое, а наиболее выгодное их число; 2) вторая интерпретация гласит, что растет потенциально возможное количество элементов; 3) по третьей, раз в восемнадцать месяцев появляется процессор, имеющий производительность в два раза большую, чем предыдущий; 4) формулировка следующей интерпретации такова: каждые два года в два раза вырастают такие параметры, как тактовая частота процессоров и вычислительная мощность компьютера; 5) одна из самых любопытных и в то же время практичных версий закона гласит, что растет вычислительная мощность, доступная за один доллар. Интересно, что по этому поводу думает и говорит сам Гордон Мур: закон Мура, по его словам, не подтверждается с точностью, он просто доступно и наглядно представляет темпы развития технологий, а шумиха вокруг него, возможно, всего лишь отличный ход маркетологов, ведь именно корпорация Intel особенно любит держать его на слуху. Но все же высказывание подхвачено компьютерщиками и явно пришлось им по душе.

По поводу эффектов, обусловленных законом Мура, в журнале «[В мире науки](#)» было приведено такое интересное сравнение: «Если бы авиапромышленность в последние 25 лет развивалась столь же стремительно, как промышленность средств вычислительной техники, то сейчас самолёт [Boeing 767](#) стоил бы 500 долл. и совершал облёт земного шара за 20 минут, затрачивая при этом пять [галлонов](#) (~18,9 л) топлива. При-

веденные цифры весьма точно отражают снижение стоимости, рост быстродействия и повышение экономичности ЭВМ» (Журнал «[В мире науки](#)» (1983, № 08) (русское издание «[Scientific American](#)») [25]).

В 2003 году Гордон Мур опубликовал работу «No Exponential is Forever: But «Forever» Can Be Delayed!», в которой признал, что экспоненциальный рост физических величин в течение длительного времени невозможен, и постоянно достигаются те или иные пределы. Лишь эволюция транзисторов и технологий их изготовления позволяла продлить действие закона ещё на несколько поколений [35], а в 2007 году Мур заявил, что закон, очевидно, скоро перестанет действовать из-за [атомарной](#) природы вещества и ограничения [скорости света](#)⁷ [36].

Однако сформулированная в 1960-е годы, в самом начале информационной революции, Гордоном Муром (впослед-

⁷ *Параллелизм и закон Мура.* В последнее время, чтобы получить возможность задействовать на практике ту дополнительную вычислительную мощность, которую предсказывает закон Мура, стало необходимо задействовать параллельные вычисления. На протяжении многих лет производители процессоров постоянно увеличивали тактовую частоту и параллелизм на уровне инструкций, так что на новых процессорах старые однопоточные приложения исполнялись быстрее без каких-либо изменений в программном коде. Примерно с середины десятилетия 2000-х годов по разным причинам производители процессоров предпочитают многоядерные архитектуры, и для получения всей выгоды от возросшей производительности ЦП программы должны переписываться в соответствующей манере. Однако не каждый алгоритм поддается распараллеливанию, определяя, таким образом, фундаментальный предел эффективности решения вычислительной задачи согласно закону Амдала [25].

ствии один из основателей корпорации Intel) закономерность в развитии компьютеров, связанная с удвоением объема компьютерной памяти примерно каждые два года, стала своего рода эмпирическим правилом в компьютерной промышленности, и вскоре оказалось, что не только память, но и каждый показатель производительности компьютера — размер микросхем, скорость процессора и т. д. — подчиняется этому правилу. Последующее развитие компьютеров поразительным образом шло в соответствии с «законом» Мура и в последние десятилетия мы стали свидетелями нескольких настоящих революций в области технологий: мы прошли путь от компьютеров на ламповых транзисторах к компьютерам на интегральных схемах и далее — к компьютерам на микропроцессорах, и каждый раз закон Мура находил подтверждение. В 1960-е годы ни один человек в Силиконовой долине не мог даже предположить, что современные технологии производства позволят размещать миллионы элементов в кремниевом кристалле (чипе) размером с почтовую марку, но когда в соответствии с законом Мура должна была возникнуть такая степень интеграции, она возникла (правда, закон Мура, похоже, стал действовать быстрее — за последние несколько лет период удвоения производительности сократился с двух лет до полутора).

По мнению ученых, на практике задействовать ту мощность, которую предполагает эмпирический закон Мура, невозможно без задействования параллельных вычислений, и, действительно, при производстве процессоров в течение долгого времени увеличивалась тактовая частота, а также имело место параллельное выполнение инструкций. Однако на деле получалось так, что новые процессоры выполняют однопоточные программы старого образца гораздо быст-

рее, при этом не изменяя программный код. Однако современные производители используют многоядерную архитектуру, поэтому чтобы использовать всю выгоду от повышения производительности, необходимо переписывать и программы, однако это не всегда возможно воплотить в жизнь.

К тому же увеличение производительности за счет параллелизма ограничено, о чем гласит другое правило в рамках закона Амдала, появившегося в 1967 году, который, в отличие от закона Мура, действительно имеет математическое подтверждение. Согласно закону Амдала, производительность за счет распараллеливания вычислений не может расти бесконечно: на сколько бы частей ни была разделена задача, общее время ее выполнения не будет меньше времени, которое требуется на решение самого сложного и длинного фрагмента. Также время ограничено наличием в задаче фрагментов, для которых обязательно последовательное исполнение⁸.

⁸ Действие закона Мура легко проследить на простом примере. Допустим, компьютер выполняет производство составляющих для автомобиля. Несмотря на то что каждая деталь производится одновременно с остальными, общее время никак не может быть меньше, чем нужно для работы над самой сложной деталью. Вторую часть закона, говорящую о последовательности исполнения, объясняет следующий пример. Положим, компьютеру необходимо выполнить простую задачу: сложить в ящик яблоки. Если задействовано единственное ядро, то яблоки будут укладываться по одному. Если же структура процесса многоядерная и возможно многопоточное исполнение, компьютер сможет класть одновременно столько яблок, сколько имеется свободных ядер. Однако если, допустим, человеку необходимо, чтобы компьютер сложил яблоки и посчитал их количество, то в этом примере можно проследить не только необходимость последовательного исполнения, но и эволюцию алгоритма программы.

Когда же прекратится действие закона Мура? Можно предположить, что он будет работать до тех пор, пока микросхемы имеют транзисторы⁹. В то время как человечество уже ведет разработки компьютера нового поколения, действие которого основано на квантовых эффектах. Принципиальное различие состоит в действии элементарных единиц: в привычном нам компьютере используется двоичный код, в котором любое значение кодируется нолями и единицами, соответственно, элементарная единица – бит – может иметь лишь одно значение, ноль или единицу. Действие же квантового компьютера основано на применении эффекта суперпозиции, так что квантовый бит, или кьюбит, сможет иметь сразу два значения, таким

Каждое ядро положит яблоко и «запишет», сколько их оно отправило в ящик. Затем, во втором процессе, каждое ядро предоставит информацию о положенных яблоках, и путем сложения будет определено общее число [34]. Однако рано или поздно законы природы положат конец господству закона Мура (взять, к примеру, размеры элементов микросхемы: закон предсказывает, что к 2060 году они должны будут стать размером с одиночный атом — что невозможно с точки зрения квантовой механики!).

⁹ Разумеется, закон Мура — это не закон природы, а скорее пророчество, сбываться которое заставляют открытия ученых и инвестиции производителей микросхем. По некоторым прогнозам, закон Мура будет действовать еще 15 лет. Подобные предсказания делались и раньше, но, поскольку эластичность пропускной способности Ethernet зависит от продолжения действия закона Мура, эксперты высказывают надежды, что он в скором времени не натолкнется на одно из естественных ограничений, таких как скорость света, оптические пределы литографии, квантовые эффекты при уменьшении топологического размера элемента или перегрев [11].

образом, быстродействие возрастет в несколько десятков, а то и сотен раз. Квантовые компьютеры уже существуют, однако имеют вид огромных машин, исполняющих лишь самые простые операции, как когда-то традиционные компьютеры. Однако пока закон Гордона Мура продолжает действовать и в условиях цифровой экономики.

Всем этим ярким законам все же не удалось обеспечить стабильное развитие сетевого рынка без потрясений и кризисов, каковым является «пузырь» (кризис) доткомов.

8. Кризис доткомов как фиаско адекватного восприятия сетевого рынка в контексте закона Меткалфа или коррекции «новой экономики». Как национальная, так и мировая экономика не предрасположены к финансовым пузырям. Однако практически отличить пузырь от роста экономики чрезвычайно тяжело, поскольку до последнего момента внешне все выглядит прекрасно, финансы и доходы растут примерно высокими темпами, люди счастливы, высказываются самые оптимистичные прогнозы. Однако как свидетельствуют многочисленные эпизоды истории, если это пузырь, то в итоге он лопается, и, как правило, лопается сразу. В рамках нашей темы рассмотрим как рефлексию сетевого рынка 2000 их годов один из самых известных пузырей — кризис доткомов как печально знаменитое фиаско принятых решений в рамках закона Меткалфа (см. об этом: п.4; п.5). При этом принципиальное значение имеет то, что появление и распространение подобного связано с изобретением Интернета, вызвавшим неоправданно завышенные ожидания в сфере бизнеса, что и привело к одному из крупнейших экономических потрясений в истории. Глобальная сеть компьютеров восходит

к ранним исследовательским работам 1960 годов, но только после создания всемирной сети в 1990-х началось ее широкомасштабное распространение и коммерциализация: как только инвесторы и спекулянты поняли, что Интернет создал совершенно новый и неиспользованный международный рынок, IPO интернет-компаний начали быстро следовать друг за другом. Многим бизнесменам и инвесторам открылась масса возможностей, связанных с Интернетом, и они начали вкладывать просто невероятные деньги¹⁰. В конце 90-х взлетели акции интернет-компаний, поскольку само слово «Интернет» магическим образом взвинчивало цены на акции, невиданно возросли доходы самих руководителей таких организаций, с энтузиазмом тративших огромные средства на при-

¹⁰ Приводится множество примеров авантюрных действий индивидуальных предпринимателей в условиях той «доткомовской жизни» 90-х годов. Возможно, что лучше всего иллюстрирует это немецкий хакер-миллионер Ким Шмитц, ставший мультимиллионером, запуская различные интернет компании в 1990 годах, и в конечном итоге сменивший свою фамилию на Дотком, намекая на то, что сделало его богатым. В начале 2000 г. прямо перед крахом новой экономики он продал TÜV Rheinland 80 % своих акций в основанной им Data Protect, которая предоставляла услуги по защите данных, и менее чем через год компания обанкротилась. В 1990 годах он был центральной фигурой ряда приговоров за инсайдерскую торговлю и растрату, связанную с его технологическими предприятиями. В 1999 г. у него был тюнингванный «Мерседес-Бенц», который среди многих других электронных гаджетов имел уникальное в то время высокоскоростное беспроводное подключение к Интернету, на котором он участвовал в европейском ралли Gumball, где много людей в дорогих машинах соревнуются на дорогах общего пользования. Когда у Кимбла (его прозвище в то время) прокололась шина, то новое колесо ему доставили на реактивном самолете из Германии. Он пережил последствия краха доткомов и продолжал запускать новые стартапы: в 2012 г. его снова арестовали по обвинению в том, что он через свою компанию Mega незаконно распространял контент, защищенный авторскими правами. В настоящее время он живет в Новой Зеландии в своем доме стоимостью 30 млн долларов и ожидает экстрадиции в США [37].

влечение все новых и новых инвесторов. Аналитики советовали вкладывать инвесторам еще больше денег в высокотехнологичные компании. При этом деньги доткомов вкладывались преимущественно в рекламу и на маркетинговые акции, мало кто думал о развитии бизнес-модели, бизнеса как такового [37].

Что касается самого понятия «**дотком**», то этот термин произошел от английского dot-com («точка ком») – домена верхнего уровня .com, на котором зарегистрированы, как правило, сайты коммерческих организаций; возник и получил распространение в конце 1990-х гг. в момент бума на интернет-бизнес; термин применялся и применяется поныне по отношению к компаниям, чья бизнес-модель целиком основывается на работе в Интернете. Кульминация и крах доткомов датируются 10 марта 2000 года, когда произошло обвальное падение индекса высокотехнологичных компаний NASDAQ Composite : всего за год индекс упал с отметки в 5132 пункта на 1100 (т.е. почти в пять раз). В результате краха пузыря доткомов подавляющее большинство компаний-доткомов, порожденных «информационной экономикой» Кремниевой долины, лопнули вместе с американской биржей акций, были ликвидированы или проданы, некоторые руководители доткомов были осуждены за растрату денег акционеров и мошенничество. Крах доткомов вызвал масштабный отток финансовых средств из интернет-сектора экономики и потерю доверия к данному типу бизнеса. Правда, после краха доткомов на несколько лет слово «дотком» стало нести негативную коннотацию и употребляться как обозначение какой-либо незрелой, непродуманной либо неэффективной концепции либо модели бизнеса [38].

Пузырь доткомов (англ. Dot-com-bubble) – экономический пузырь, существовавший в период приблизительно с 1995 по 2001 год, образовался в результате баснословного взлёта акций интернет-компаний (преимущественно американских), а также появления большого количества новых интернет-компаний и переориентировки старых компаний на интернет-бизнес в конце XX века. Цены активов на фондовом рынке (хоть по отдельности, хоть в виде диверсифицированного фонда) формируются не только из работы того бизнеса, которому эти активы принадлежат, но и из представления людей о том, какую прибыль можно ожидать от тех или иных акций. Это приводит к периодической завышенной стоимости того или иного бизнеса, что выражается в резком взлёте котировок его акций и доходности значительно выше средней по рынку – надувается так называемый «пузырь». Несмотря на оправдания и обоснования таких высоких цен многочисленными комментаторами и экономистами, утверждавшими о наступлении «новой экономики», на самом же деле большинство бизнес-моделей новых, ориентированных на продажи через интернет-компания, были неэффективными, а их средства расходовались в основном на маркетинговые акции, большие кредиты и рекламу на телевидении и в прессе, привели к волне банкротств, сильному падению индекса NASDAQ, а также обвалу цен на серверные компьютеры.

Бурное развитие доткомов было связано с рядом факторов, в том числе повышенным вниманием общества к новым возможностям, предоставляемым всемирной сетью; для периода расцвета доткомов также весьма характерной являлась низкая стоимость привлечения заёмного и инвестиционного капитала

для любых проектов, связанных с Интернетом. Нередко именно это и повлекло за собой возникновение огромного количества фирм, которые, используя упоминание Интернета в качестве магического заклинания, легко получали значительные инвестиции не только от венчурных фондов, но и от более традиционных финансовых институтов. Лозунг интернет-компаний второй половины 1990-х годов: «Быстро стать большим». Закончился бум доткомов в марте 2000 года обвальным падением индекса NASDAQ и банкротством сотен компаний, порождённых «информационной экономикой» Кремниевой долины.

Название «пузырь доткомов» (dot – точка и com – самый известный в мире домен) появилось уже в 2000 году, а в 1999 году рост технологических акций назывался «Великой технологической революцией». Темпы роста числа интернет-пользователей в разы превосходили аналогичные показатели радио- и телеиндустрии. К аудитории в 50 млн человек радио шло долгих 38 лет, ТВ – 15, а Интернет – всего-навсего 4 года. В целом термин обозначает огромный взлет котировок интернет-компаний в 1995-2000 годах, связанный с ростом индекса технологических акций на несколько сотен процентов. Крайне трудно было устоять перед его очарованием – возможности Интернета (в России несколько позднее, а в Америке уже, видимо и до краха) вполне ощутили на себе обычные граждане: электронная почта, новости каждую секунду, заказ товаров по Интернету – все это стало привычной частью сегодняшней реальности, а известный биржевой постулат «в этот раз все по-другому» был оптимистически истолкован сторонниками интернет-революции, видимо, ожидавших такого же полного и вечного счастья, о

котором говорили все реальные революции – от Французской 1789 года до революции 1917 года.

В эпоху всеобщего оптимизма, когда цены на акции растут как на дрожжах, крайне тяжело идти против толпы и ее вдохновителей, к тому же в хорошее верить легче, когда все вокруг прекрасно. Правда, в той же преисполненной оптимизма Америке конца XX века все же были и сомневающиеся. Так, еще в 1996 г. Алан Гринспен, в то время председатель ФРС, предупреждал против «иррационального изобилия», когда разумное вложение капитала было заменено импульсивными инвестициями; во время дебатов лета 1999 года на Западном побережье США сравнение участником дискуссии Бартоном Биггсом текущей ситуации с тюльпановой лихорадкой вызвало в лучшем случае непонимание слушающей аудитории, возможно, что некоторые даже решили, что у говорящего проблемы с адекватным восприятием действительности – ведь новые технологии и Интернет создали новую экономику, в которой старые законы просто перестали действовать. Одна из особенностей кризиса доткомов заключается в том, что иногда оценка этих предприятий основывалась лишь на концепции, изложенной на одном листе бумаги, поскольку волнение и глубокая убежденность по поводу коммерческих возможностей Интернета были настолько большими, что каждая идея, которая казалась жизнеспособной, могла легко получить миллионы долларов финансирования. При этом основные принципы теории инвестиций в отношении понимания того, когда бизнес будет получать прибыль и произойдет ли это вообще, во многих случаях были проигнорированы, поскольку инвесторы боялись пропустить следующий крупный хит и тем самым они были готовы вкладывать крупные суммы в компании, у которых

не было четкого бизнес-плана. Это было рационализировано так называемой теорией доткомов: для того, чтобы интернет-предприятие выживало и развивалось, требовалось быстрое расширения клиентской базы, что в большинстве случаев означало огромные первоначальные затраты. Справедливость этого утверждения доказана Google и Amazon, двумя чрезвычайно успешными компаниями, которым понадобилось несколько лет, чтобы показать какую-то прибыль и вдобавок найти теоретическое подкрепление законом Меткалфа.

Многие из новых компаний осуществляли нерациональные расходы, полученные деньги тратили бездумно: опционы делали сотрудников и руководителей в день IPO миллионерами, а сами предприятия нередко расходовали средства на роскошные бизнес-объекты, поскольку относительно «новой экономики» доверие было чрезвычайно высоким. Один из многочисленных примеров тех времен: в 1999 г. в США было проведено 457 первичных размещений, большинство из которых организовали Интернет- и технологические компании, из них 117 удалось удвоить свою стоимость в течение уже первого дня торгов. Отсюда коммуникационные компании, такие, как операторы мобильной сети и интернет-провайдеры, начали вкладывать значительные средства в сетевую инфраструктуру, поскольку они хотели иметь возможность расти вместе с потребностями новой экономики, а чтобы иметь возможность инвестировать в новые сетевые технологии и приобретать лицензии на беспроводную сеть, требовались огромные кредиты, что также внесло свой вклад в приближение кризиса доткомов.

9. Уроки для инвесторов и причины кризиса доткомов. Извлекли ли инвесторы урок? По ряду оценок, к 2004 году количество доткомов уменьшилось

вдвое, «остались в седле» лишь самые сильные и продуманные – Yahoo, eBay, Amazon. Венчурные фонды на какое-то время сменили вектор инвестирования (например, KleinerPerkinsCaufield&Byers из Силиконовой долины переключился на солнечные батареи и биотопливо, но очень скоро «возвращается в киберпространство», учреждая фонды, подобные DigitalGrowthFund, с начальным капиталом \$1 млрд.) [39].

Хотя большинство компаний потерпело фиаско, однако некоторые компании, которые были запущены во время раздувания пузыря доткомов, выжили и стали такими технологическими гигантами, как Google и Amazon, а некоторые предприниматели, участвовавшие в рискованных предприятиях, активно работали в данной отрасли и в конечном итоге создали новые компании, такие как вышеупомянутый Ким Шмитц и Шон Паркер из Napster, ставший президентом-учредителем Facebook. После кризиса доткомов инвесторы стали опасаться инвестиций в рискованные предприятия и вернулись к оценке реалистичных планов. Сегодня IPO проводят компании, которые занимаются бизнесом в течение нескольких лет и имеют хорошие перспективы для прибыли (если уже не являются прибыльными), и в последние годы также прогремел ряд IPO высокого уровня: 1) когда LinkedIn, социальная сеть для профессионалов, вышла на рынок 19 мая 2011 г., ее акции моментально выросли более чем в 2 раза, что напоминает то, что произошло в 1999 г. (сама компания предупредила инвесторов о том, чтобы они не были слишком оптимистичны); 2) еще одно IPO, состоявшееся в 2012 году, ожидалось в течение многих лет: первичный выпуск акций Facebook стал крупнейшим среди технологических компаний и поставил рекорд по объему торгов и

сумме привлеченных инвестиций, равной 16 млрд долларов США [40].

Разумеется, **глубинные причины этих явлений** нельзя свести к указанным выше поверхностным и очевидным комментариям относительно «новой экономики»: вложение средств инвесторов в рекламу, маркетинг вместо развития бизнеса и т.д. К тому же (как всегда бывает в инвестиционном бизнесе), недостатка в анализе причин уже наступивших и прошедших событий нет, многие готовы объяснить с легкостью очевидных вещей: «Рост – это же очевидно. Пузырь, обвал и крах – только слепые этого не видели».

Источники «пузыря» доткомов и причины последующего их кризиса условно можно было бы разбить на следующие группы [39]:

1. Неверная, искаженная оценка перспектив «новой интернет-экономики». Сегодня очевидна наивность предположений ряда экспертов и предпринимателей о том, что традиционная экономическая модель на рубеже XX и XXI веков, в основном, себя исчерпала, и наступает постиндустриальная эпоха: «Все эти заводы, фабрики, автомобили и самолеты... Они, конечно, останутся. Но центр бизнес-активности из «реала» переместится в онлайн. Там будут зарабатывать основные деньги и происходить главные события», при этом расписывая все примерно так, как это делал бессмертный Остап Бендер из «Золотого теленка» во время автопробега: «Железный конь идет на смену крестьянской лошадке». Принципиальное значение имеет то, что отвергалась необходимость наличия ресурсно-производственной базы, важной признавалась только информационная составляющая, тем самым произошла невероятная вещь: для инвесторов в доткомы размер прибыли от вложенных средств и

порядок ее получения отошли на второй план, главными оказались креативная идея и доля интернет-аудитории, которую займет данный стартап, а доходы уж как-нибудь сами появятся. При этом большинство доткомов на проверку оказались не более чем проектами в яркой (рекламной) обертке, т.е. бесперспективными, неповоротливыми, и в конечном итоге несостоятельными проектами, в немалой степени в силу того, что рынок виртуальных услуг оказался крайне малым, а сами услуги – однотипными, неразвитыми и совершенно не оправдавшими возлагаемых на них надежд. Отсюда неизбежными оказались схлопывание пузыря и [банкротство](#) тысяч представителей «информационной экономики XXI века», и еще долго после 2000-го, «дотком» был ругательным словом, синонимом непродуманной и незрелой бизнес-концепции.

2. Некорректная финансовая аналитика, при том, что «масло в огонь» подлили и вполне респектабельные финансовые организации, «проморгавшие» и приблизившие печальную развязку, впрочем, это случилось далеко не в первый раз и, надо полагать – не в последний (можно вспомнить промахи ведущих мировых рейтинговых агентств в оценке рынка ипотечных бумаг накануне 2007 года). В доткомовские годы антигероями выступили такие крупнейшие участники инвестиционного сообщества, как MerrillLynch и Citigroup, на которых комиссией по ценным бумагам и биржам были наложены многомиллионные штрафы за введение клиентов в заблуждение относительно интернет-рынка (аналитики Уолл-стрит давали неверные (завышенные) оценки активов и перспектив доткомов; отсюда трудно сказать, чего было больше – непрофессионализма или сознательного обмана). В то же время после «взрыва пузыря» на рынке ходили устойчивые слухи о том,

что специалисты инвестструктур еще в 1998 году прогнозировали резкий спад на IT-рынке в ближайшие годы, но клиентов деликатно ограждали от таких сведений. Во избежание информационных недомолвок, перекосов и просто обмана, законодателями были приняты нормативные акты по «разделению комиссий» (Commissions haring agreement), суть которых состояла в предоставлении «независимой аналитики» аналитическими центрами, не аффилированными с инвестиционными банками и компаниями.

3. В числе причин кризиса доткомов – пирамида – кредиты, реклама, спекуляции и мошенничества. В любом фондовом ажиотаже присутствует сопровождение неизбежной пены в виде кредитной накачки, рекламных кампаний, спекуляций на общественном мнении и даже мошенничества, «доткомовский пузырь» показал себя в этом отношении также весьма «достойно», допуская недобросовестность и искусственную накрутку цен на акции многими нечестными на руку махинаторами, распознавшими возможности для обмана клиентов и инвесторов (к тому же в любой новой сфере риск быть обманутым возрастает в несколько раз). Схема раскрутки очередного «.com» могла включать все указанные выше компоненты и представлять классическую финансовую пирамиду: были привлечены огромные кредиты и инвестиции «под идею», львиная доля которых вкладывалась в рекламную раскрутку и прочие маркетинговые мероприятия, использовалась мощная информационная обработка публики (а потом – «бычий рынок» все сгладит, ну а если не получилось – уж извините, риск есть всегда). Имели место случаи, когда за доткомовской ширмой скрывалась открытая афера: от подлога документов до банального воровства (полных исключений из такой цепочки, к сожалению, было относительно

немного, а обнажить все неприглядные стороны «виртуальной экономической революции» позволило лишь вскрытие нарыва в 2000-м)¹¹.

4. Монетарная политика США. Несколько по другому подходят к кризису доткомов макроэкономисты, оперируя ликвидностью и выделяя [монетарную политику](#) США: эксперты, в числе которых гуру-инвестор Джим Роджерс и финансист Марк Фабер, напрямую обвиняют ФРС (в лице Алана Гринспена) в накачке рынка излишней долларовой массой, что не могло не привести к перегреву тренда и возникновению пузыря, в том числе и в секторе IT [39].

Следует выделить также ряд причин, связанных с деятельностью самих доткомов [37].

5. Невозможность объективно оценить аналитиками цену акций интернет-компаний при размещении их на бирже, поскольку эти компании в то время ничем (кроме как парой компьютеров, известным доменным именем и несколькими сотрудниками) не владели, и для оценки акций компании (ценность которой есть и существует только в головах руководителей, которые смогут или не смогут воплотить свои идеи в жизнь) было принято простое решение: оценивать доткомы по числу аудитории и времени, которое проводит средний пользователь на этом сайте.

6. Отсутствие вменяемой бизнес-модели, поскольку доткомами руководили, как правило программисты и IT-гении, которые имели недостаточное понимание как в самом бизнесе, так и в искусстве [продавать свои товары](#), а так-

же и в монетизации.

7. Непонимание Интернета и его неразвитость. Несмотря на то, что создание Интернета предсказывали многие фантасты, однако никто не понимал, чего от него ждать. При этом перенос бизнеса в Интернет нес за собой и совершенно новые и огромные риски, по причине того, что у него были свои правила, которых на тот момент никто не знал. Попытки людей устанавливать свои правила не привели к эффективной работе – Интернет существовал по своим собственным законам. К тому же и сам Интернет в то время был достаточно сырым и непонятным для многих участников, и в 90-е годы эффективно монетизировать трафик еще не научились [37].

8. Чрезмерная трата денег на рекламу. По сути, инвесторы часто не понимали, что находится в голове у создателей таких компаний, поэтому бизнесменам приходилось просто верить на слово. Отсюда чем больше денег вкладывалось в рекламные кампании (которые устраивались не для потенциальных потребителей товаров и услуг, а исключительно для привлечения все новых и новых средств), тем большее количество средств привлекалось за счет инвесторов.

9. Подмена понятий произошла усилиями как не вполне чистых на руку бизнесменов, так восторженных апологетов новой экономики в сознании инвесторов и создателей доткомов: ведение бизнеса при помощи интернета является только инструментом для осуществления бизнес-процесса, но не самостоятельным бизнес-процессом, способным генерировать доход от вложенного капитала.

В то же время все же следует отметить, что с использованием этого инструмента можно 1) многократно повы-

¹¹ Крупнейшим примером нечистоплотности в дотком-среде стала печальная история с World.com. (банкротство международного интернет-провайдера стало едва ли не крупнейшим в США до событий с Lehman Brothers в 2008 г., в числе причин – искажение отчетности и введение в заблуждение кредиторов и инвесторов, в то время как долги компании исчислялись десятками миллиардов долларов [39].

суть эффективность «традиционного» бизнеса или 2) реализовать новую бизнес-идею (невозможную или неэффективную без интернета). Иллюстрацией первого случая может служить деятельность различных [интернет магазинов](#) (например, [Amazon.com](#)). Торговля товарами по каталогам (или через [телемагазины](#)) с почтовой доставкой была достаточно большим и доходным сегментом бизнеса и до возникновения интернета, однако применение прямых продаж через Интернет с автоматизацией процессов заказа и оплаты, актуализации каталогов, логистики позволило

увеличить как скорость оборота капитала, так и охват аудитории. Иллюстрацией второго случая может являться интернет-аукцион [eBay](#): без использования Интернета частным лицам, а также малому и среднему бизнесу невозможно и нецелесообразно организовывать аукционы для продажи своих вещей или продукции (за исключением чрезвычайно дорогих или эксклюзивных товаров) из-за несопоставимых с выручкой расходов, а в ряде случаев — из-за невозможности привлечь на аукцион покупателей по причине территориальной удалённости¹².

(продолжение следует)

¹² В качестве примера, который относится как к первому, так и ко второму случаю, можно привести использование Интернета для биржевой торговли. До широкого распространения Интернета решение о проведении биржевых операций принимались «на месте» брокерами или аналитиками соответствующих компаний. Возможность удалённого просмотра котировок ценных бумаг, а также удалённой отдачи указаний биржевым агентам на совершение сделок привела к появлению нового подхода к традиционному бизнесу: в данном случае клиент сам занимается анализом рынка, выбором стратегии и фактически сам осуществляет операции, оставляя профессиональным участникам только вопросы документального оформления сделок и ведения финансовой и бухгалтерской отчётности. Данный подход, с одной стороны, увеличил эффективность традиционной биржевой торговли (с точки зрения клиентов), с другой стороны – он невозможен без существования Интернета.

ЛИТЕРАТУРА

1. Что такое цифровая экономика [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.fingramota.org/teoriya-finansov/item/2198-chto-takoe-tsifrovaya-ekonomika>
2. Бабицкий А. Численные преимущества // РБК. – 2015. – №2. – С.59–61.
3. Аналитический обзор рынка Big Data [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://habr.com/company/moex/blog/256747/>
4. Белл Д. Грядущее постиндустриальное общество. – М.: Академия-Наука, 1999. – С.74.
5. Макаров А. Информационное предпринимательство в контексте национальной конкурентоспособности и глобализации (содержание, особенности, последствия) / А. Макаров, Э. Макаров // Региональный экономический журнал. – 2016. – №1–2 (13–14). – С.5–41.
6. Рольф Вайбер. Эмпирические законы сетевой экономики // Проблемы теории и практики управления. – 2003. – №3–4.
7. Основы цифровой экономики / под ред. М.И. Стобовой, Е.А. Бренделевой. – М.: Научная библиотека, 2018. – С.14–21.
8. Katz M., Shapiro C. Systems competition and network effects // Journal of Economic Perspectives. – 1994. – Vol. 8. – PP. 93–115.
9. Закон Меткалфа. Материал из Википедии — свободной энциклопедии. – Режим доступа: [https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%97%/. Дата](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%97%/) обращения 03.01.2019.
10. Закон Мура: Основные характеристики компьютеров улучшаются в два раза каждые два года. – Режим доступа: http://elementy.ru/trefil/21172/Zakon_Mura. Дата обращения 03.01.2019.
11. Меткалф Б. Закон Меткалфа сорок лет спустя после рождения Ethernet. – Режим доступа: <https://www.osp.ru/os/2014/01/13039684>. Дата обращения: 03.01.2019.
12. Shapiro C., Varian H. Information rules: A Strategic Guide to the Network Economy. – Boston, Mass., Harvard Business School Press, 1999. – P.352.
13. Sutton J. Market structure: theory and evidence / In: Armstrong M., Porter R. (eds.). Handbook of Industrial Organization. – 2007. – Vol. 3. – Amsterdam: Elsevier, Ch. 35. – PP. 2303–2368.
14. Розанова Н.М. Механизм трансформации сетевого рынка в цифровую эпоху / Н.М. Розанова, А.В. Юшин // Terra economicus. – 2015. – №1 (Т.13). – С.73–88.
15. Чэнь Лян, Юэ Эллен. Пока никто не Uber // Forbes. – 2015. – №11(140). – С.66–67.
16. Rochet J-C., Tirole J. Two-sided markets: a progress report // RAND Journal of Economics. – 2006. – Vol. 71. – No. 2. – PP. 483–512.
17. Gawer A. Bridging differing perspectives on technological platforms: toward an integrative framework // Research Policy. – 2014. – Vol. 43. – PP. 1239–1249.
18. Hoernig S. Competition between multiple asymmetric networks: theory and applications // International Journal of Industrial Organization. – 2014. – No. 31. – PP. 57–69.

19. Laussel D., Resende J. Dynamic price competition in aftermarkets with network effects // *Journal of Mathematical Economics*. – 2014. – Vol. 50. – PP. – 106–118.
20. Маркова В.Д. Цифровая экономика: учебник. – М.: ИНФРА-М, 2019. – 186 с.
21. Орехов А.М. Методы экономических исследований: учеб. пособие. – М.: ИНФРА-М, 2006. – С. 179-180.
22. Хикс Джон. Теория экономической истории. пер. с англ. / общ. ред. и вступ. ст. Р.М. Нуреева. – М.: НП «Журнал Вопросы экономики», 2003. – С.19.
23. Гребенников В.Г. Введение в экономическую историю с позиций институционального подхода // Введение в институциональную экономику: Учеб. пособие/ под ред. Д.С. Львова. – М.: Экономика, 2005. – С.100.
24. Фуруботн Э.Г., Рихтер Р. Институты и экономическая теория: Достижения новой институциональной экономической теории/ пер. с англ. под ред. В.С. Катькало, Н.П. Дроздовой. СПб.: Издат. Дом Санкт- Петерб. Гос. Ун-та, 2005. – С.61.
25. Закон Мура [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://wiki2.org/ru/%D0%97%D0%B0%D0%>
26. Reed David P. That sneaky exponential – beyond Metcalfe’s Law to the power of community building Режим доступа: <https://studylib.net/doc/7870241/that-sneaky-exponential-%E2%80%93-beyond-metcalfe-s-law-to-the>. Дата обращения 05.01.2019.
27. Briscoe V., Odlyzko A., Tilly B. Metcalfe’s Law Is Wrong. *IEEE Spectrum*, 1 July 2006. – Режим доступа: <https://spectrum.ieee.org/computing/networks/metcalfes-law-is-wrong>. Дата обращения 05.01.2019.
28. Сергеева Ю. Интернет 2017–2018 в мире и в России: статистика и тренды [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.web-canape.ru/business/internet-2017-2018-v-mire-i-v-rossii-statistika-i-trendy/>. Дата обращения 02.01.2019.
29. Социальные числа: группа помощи, сочувствия и число Данбара. – Режим доступа: <https://www.beloveshkin.com/2016/07/socialnye-chisla-gruppa-pomoshhi-sochuvstviya-i-chislo-danbara.html>. Дата обращения 05.01.2019.
30. Бабушкин А. Число Данбара. У вас никогда не будет больше 150 друзей [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://networking24.ru/networking/chislo-danbara-150-druzey/>. Дата обращения 05.01.2019.
31. Число Данбара [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://troitskayakseniia.ru/chislo-danbara/>. Дата обращения 06.01.2019.
32. Число Данбара и пользователи ВКонтакте [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://habr.com/post/189226/>. Дата обращения 06.01.2019.
33. Метелев А. Что такое число Данбара? [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://thequestion.ru/questions/397717/что-такое-число-danbara>. Дата обращения 06.01.2019.
34. Иванова Т. Суть закона Мура [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.syl.ru/article/297543/sut-zakona-mura>. Дата обращения 03.01.2019.
35. Moore, Gordon E. [No Exponential is Forever: But Forever Can Be Delayed!](#) (англ.). International Solid-State Circuits Conference (ISSCC) 2003 / SESSION 1

/ PLENARY / 1.1 (2003). Проверено 3 янв. 2015.

36. Закон Мура: Основные характеристики компьютеров улучшаются в два раза каждые два года [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://elementy.ru/trefil/21172/Zakon Mura](http://elementy.ru/trefil/21172/Zakon_Mura). Дата обращения 03.01.2019.

37. Пузырь доткомов: как это было [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://4brain.ru/blog/%D0%BF%D1%83%D0%B7%D1%8B%D1%80%D1%8C-%D0%B4%D0%BE%D1%82%D0%BA%>. Дата обращения 03.01.2019.

38. Дотком [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%94%D0%BE%D1>

39. Пузырь доткомов – коррекция «новой экономики» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [https:// utmagazine.ru/posts/17491-puzyr-dotkomov-korrekcija-novoy-ekonomiki](https://utmagazine.ru/posts/17491-puzyr-dotkomov-korrekcija-novoy-ekonomiki). Дата обращения 03.01.2019.

40. Кризис «доткомов» – описание, история и интересные факты [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://fb.ru/article/348920/krizis-dotkomov---opisanie-istoriya-i-interesnyie-faktyi>. Дата обращения 03.01.2019.

G. Galiullina,
*Candidate of Economic Sciences Naberezhnye
Chelny Institute of Kazan (Volgaregion)
Federal University*

Г. Галиуллина, УДК 33.011
*кандидат экономических наук, доцент
Набережночелнинского института
Казанского федерального университета*

СИСТЕМАТИЗАЦИЯ ТЕОРЕТИЧЕСКИХ ВОПРОСОВ СОЗДАНИЯ ТЕРРИТОРИЙ ОПЕРЕЖАЮЩЕГО СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ

Аннотация: анализ научных публикаций по вопросам создания и функционирования территорий опережающего социально-экономического развития выявил, что большинство исследований имеют фрагментарный характер и посвящены отдельным вопросам создания территорий опережающего социально-экономического развития. В связи с этим особого внимания заслуживают статьи, авторы которых рассматривают концептуальные вопросы, институциональные ограничения и эффективность нового института развития. В статье представлена авторская интерпретация актуальных вопросов создания и функционирования территорий опережающего социально-экономического развития, которые требуют системного подхода.

Ключевые слова: территория опережающего социально-экономического развития, институт развития, проблемное поле.

С 2015 года в стране действует новая форма территорий с особым режимом ведения предпринимательской деятельности – территории опережающего социально-экономического развития. Вначале такие особые территории создавались только в Дальневосточном федеральном округе, с 2016 году такую возможность получили монопрофильные муниципальные образования со сложным социально-экономическим положением, с 2017 года – все моногорода и закрытые административно-территориальные образования (ЗАТО). На 15 декабря 2018 года в стране ТОСЭР созданы: 18В ДФО, 61 в моногородах и 5 в ЗАТО.

На основе проектного подхода [1], который с 2016 года внедряется в государственном управлении, развитие каждой территории, получившей статус

ТОСЭР, рассматривается как отдельный проект:

– по каждой ТОСЭР утверждаются индивидуальные условия (границы территории, разрешенные виды деятельности, минимальные суммы инвестиций и количество создаваемых рабочих мест, суммы бюджетных инвестиций),

– чиновники и представители бизнес-сообщества территории, претендующей на получение статуса ТОСЭР, проходят обучение в Сколково, разрабатывая и защищая совместный проект [2]. В законе о территориях опережающего развития [3] определен правовой режим, меры господдержки и порядок осуществления деятельности ТОСЭР.

Для ТОСЭР, создаваемых в монопрофильных муниципальных образованиях [4], уточнены правила их создания, требования к инвестиционным проектам и

компаниям, претендующим на статус резидента.

В предложении о создании ТОСЭР и сопроводительных документах отображаются следующие группы характеристик ТОСЭР:

— субъектные характеристики (описание потенциальных резидентов ТОСЭР);

— экономические характеристики (информация об инвесторах, перечень видов экономической деятельности, таможенный режим и проч.);

— географические характеристики (описание границ и экономико-географические характеристики ТОСЭР);

— технологические характеристики [5].

Принятие закона о создании ТОСЭР вызвало неоднозначную реакцию в обществе. Федеральные и региональные чиновники говорят о благоприятных последствиях создания таких экономических зон: привлечение частных инвестиций, особенно иностранных; создание рабочих мест; диверсификации производства; производство сельскохозяйственной продукции и т. д. ТОРы помогут задействовать потенциал региона, где могут выпускать высокотехнологичную продукцию [6]. Предприниматели, научное сообщество и гражданские активисты высказывают более сдержанную оценку. Целевой ориентир формирования ТОСЭР сегодня, к сожалению, выполняется как стремление набрать как можно большее число проектов, хотя изначально декларировалась полная модернизация региона за счет привлечения зарубежных технологий и создания структур для полноценного воспроизводства технологий [7].

При этом проблемное поле нового института развития, а ТОСЭР властью

презентуется именно в таком формате, с течением времени не только не разрешается, но и расширяется. В научной электронной библиотеке Elibrary.ru на запрос «территория опережающего социально-экономического развития» по направлению «экономические науки» представлено 21632 статей (на 23.09.2018). Для сравнения: на 12.12.2017 по такой же выборке библиотека сформировала перечень из 586 статей.

Заслуживают особого внимания научные публикации, в которых представлены разработки концептуальных основ создания ТОСЭР [8-14], институциональные ограничения становления нового типа особых территорий [15-19]. Соответствующие научные публикации можно условно разделить на две группы.

Первая группа — это работы, поднимающие вопросы о целесообразности создания ТОСЭР при наличии ранее провозглашенных форм инвестиционного развития и оценке эффективности нового вида особых территорий. По мнению Цыганкова Э.М. [20], появление новой формы инвестиционного территориального развития «территории опережающего социально-экономического развития» является ярким примером «изобретения велосипеда». Осенью 2014 года в тяжелых трудах, спорах и разногласиях рождалась очередная панацея для российской экономики. При этом за рамками обсуждения так и остались главные вопросы: как эта новая форма будет соотноситься с уже существующими вопросами? В чем ее принципиальная новизна и отличие? Почему нельзя обойтись совершенствованием уже существующих форм?

Леонов С.Н. предполагает, что именно борьба федеральных министерств за право распоряжаться

средствами федерального бюджета – основная причина чрезмерного многообразия зон с особыми условиями хозяйствования. При этом объясняет проводимую государственную политику чрезмерными ожиданиями правительства от создаваемых инструментов поддержки регионов при отсутствии быстрой отдачи; подменой федеральными властями кропотливой работы по анализу причин относительных успехов и неудач имитацией бурной активности путем внедрения все новых зон; ожиданием, что вводимые новые инструменты поддержки резидентов локальных зон будут успешнее предыдущих [21].

Вторая группа – работы, изучающие, как ТОСЭР взаимосвязана с региональными программами развития. Котлярова С.Н. [22] считает, что формирование институтов развития и институциональной среды в регионах РФ осуществляется сложно и противоречиво. Что обусловлено, во-первых, отсутствием единой научно обоснованной теоретико-методологической базы, методических и практических разработок в данной области. Во-вторых, отсутствием интеграционных связей между наукой, бизнесом, образованием и властью.

Существует проблема разорванности (несоответствия) связи между стратегией развития региона и узкими задачами институтов развития. Система региональных институтов развития должна быть комплексной. Это не просто инструмент государственной политики, главное в нем – нацеленность на существенное изменение экономики, а значит, он обязательно должен носить стратегический характер.

С момента принятия федерального закона «О территориях опережающего социально-экономического развития в Российской Федерации» прошло уже около четырех лет, однако субъектами ДФО РФ до сих пор не подготовлены

программы, определяющие место и роль реализуемых на их территории проектов ТОР в системе развития инвестиционной и предпринимательской деятельности. Необходимость их скорейшей разработки продиктована не только решением задачи модернизации региональной экономики, но и выравниванием уровней социально-экономического развития регионов РФ [23].

Основой для выбора механизма ТОСЭР должен стать социально-экономический потенциал соответствующего региона: формирование новых территорий в субъектах, имеющих невысокий социально-экономический потенциал и тенденцию к его снижению, связано со значительными рисками и может привести к их неэффективной деятельности [24]. По мнению Кашиной Н.В. [25], основные виды экономической деятельности резидентов, утверждаемые постановлением, должны быть связаны со специализацией ТОР и являться приоритетными для конкретного региона в соответствии с его стратегией развития.

Интересны исследования перспектив отдельных ТОСЭР и сложностей выполнения поставленных им задач [26-29]. Наибольшее количество статей посвящено сравнению нового института развития с особыми экономическими зонами, зонами территориального развития [30-36]. Исследователями [37-41] предлагается обратить внимание на зарубежный опыт создания аналогичных зон с особым режимом ведения предпринимательской деятельности при реализации государственного проекта развития ТОСЭР.

Изучение научных статей, посвященных проблематике ТОСЭР, нормативно-правовых документов, регламентирующих деятельность резидентов и государственных органов, ответственных за реализацию проекта, выявило ряд актуальных вопросов создания и функцио-

нирования нового типа особых территорий, ответы на которые должны составить основу стратегии создания и функционирования ТОСЭР (таблицы 1-4).

Актуальность выработки эффектив-

ной системы управления новым институтом территориального развития (таблица 1) обусловлена в том числе отсутствием успешной реализации ранее созданных особых территорий.

Таблица 1

Актуальные вопросы управлениями ТОСЭР*

Проблема	Пояснение
Сложная система управления ТОСЭР	ТОСЭР как механизм развития территории и региона управляется из федерального центра
Разрозненность управляющих воздействий	Создаваемые институты развития, их программы создания, реализуемые управленческие решения зачастую противоречат друг другу (не используется системный подход в стратегическом планировании социально-экономического развития как на уровне федерации, так регионов, отдельных территорий), что существенно снижает эффективность принимаемых управленческих воздействий и во многом способствует недостижимости поставленных целей развития
Не проработано взаимодействие новых структур по управлению ТОСЭР с муниципалитетами	Как будет выстроено взаимодействие, разграничение полномочий создаваемых территориальных органов исполнительной власти с действующими органами власти (федерального, регионального и муниципального уровней)?
Излишняя конкуренция за ресурсы между несколькими ТОСЭР, с другими институтами развития за ограниченные ресурсы (трудовые, финансовые, административные и др.)	Предстоит изучить как целесообразность создания ТОСЭР вблизи друг от друга, так и условия, необходимые для когерентного взаимодействия их друг с другом, с муниципальными органами самоуправления, с другими институтами развития, структурами, призванными решать те или иные вопросы развития территории
Отсутствие прозрачности при создании ТОСЭР	Документация по планировке, установление сервитута в целях размещения объектов инфраструктуры дальневосточных ТОСЭР утверждается без проведения публичных слушаний
Низкая обеспеченность и плохое качество инфраструктурных мощностей и площадок	Если часть особых экономических зон создавались практически в чистом поле (например, ОЭЗ «Алабуга»), то рассматриваемые ТОСЭР на базе моногородов должны учитывать уже сложившуюся инфраструктуру, в т.ч. отсутствие свободных площадей, производственных и коммунальных мощностей. В ДФО слабая логистическая, энергетическая, социальная инфраструктурная ставится тормозом для привлечения резидентов

* авторская разработка на основе анализа статей, представленных в научной электронной библиотеке eLIBRARY.RU <https://elibrary.ru/defaultx.asp>

С другой стороны, в средне- и долгосрочной перспективе прослеживается тенденция несоответствия фактических результатов реализации государствен-

ных проектов утвержденным плановым показателям. Из-за запаздывания управленческих воздействий (не успевают учитывать эволюционные изменения

развития внешней и внутренней среды территории) проекты через два-три года кардинально меняются (нередко даже отменяются), пороговые показатели остаются недостижимыми. В результате стратегическое программирование развития территорий теряет определённую ценность и ограничено в практическом применении. Это вызвано, прежде всего, тем, что при традиционных подходах стратегические документы разрабатываются без учёта факторов, которые в конкретных условиях становятся системоформирующими и вызваны нелинейностью, неравновесностью развития [42].

Значительное место в научных дискуссиях занимает вопрос об эффективности создаваемых новых «точек роста» (таблица 2). Авторы отмечают отсутствие системы комплексной оценки эффективности нового института территориального развития [43-46]. Десятилетний опыт существования особых экономических зон показал, что они так и не стали действенным инструментом поддержки национальной экономики. Процесс создания и управления ОЭЗ характеризовался формализмом, безответственностью и безнаказанностью, отсутствием исполнительной дисциплины и спроса за принятые решения и их последствия. Реальный экономический эффект от особых экономических зон был не достигнут.

С конца 1990-х годов в России в качестве «локомотивов» опережающего

развития апробируются технопарки, промышленные (промышленные) парки, создаваемые, как правило, на территориях заводов, оказавшихся в депрессивных и конверсионных ситуациях. За 2012–2017 годы количество действующих и создаваемых промышленных парков в стране составило 166, из них 91 парков являются частными, 75 – государственными [47].

Исследование плановых расходов субъектов РФ в 2013–2014 гг., заявленных в плане создания инвестиционных объектов и объектов инфраструктуры (промышленные парки, технопарки и пр.), показало, что в среднем субъект РФ тратит на эти цели ежегодно более 1 млрд руб., не учитывая косвенных расходов, отраженных в статьях по развитию смежной инженерной инфраструктуры. Однако, как показало исследование Научно-исследовательского финансового института, наполняемость большинства промышленных парков не превышает 50%, что не обеспечивает управляющей компании парка необходимой отдачи [48].

Главным критерием оценки результативности и эффективности реализации государственных стратегических проектов должна быть оценка не экономических результатов их функционирования (это лишь средство для достижения стратегической цели развития территорий), а интегральная (комплексная) оценка повышения качества жизни местного населения и оценка

экологической безопасности реализуемых на территориях муниципальных образований инвестиционных проектов. Данный подход к оценке ТОСЭР позволит перейти от фрагментарного воздействия на территорию, обусловленного

критериями сугубо экономической эффективности и потому приводящего нередко к истощению ее ресурсов, к комплексному (социо-эколого-экономическому) развитию территории [49].

Таблица 2

Актуальные вопросы оценки эффективности ТОСЭР*

Проблема	Пояснение
Некоторые ТОСЭР создаются на месте нерезализованных проектов особых экономических зон	Насколько изучен и учтен как положительный, так и отрицательный опыт уже действующих территорий с особым режимом ведения предпринимательской деятельности. Например, на острове Русский, где так и не заработала ОЭЗ туристско-рекреационного типа, и в Советской Гавани, где не функционирует портовая ОЭЗ [50, 51]
Не понятна система оценки эффективности ТОСЭР	Для анализа экономики ТОСЭР используются в основном те же показатели, что и для анализа региональной экономики: сумма инвестиций, количество вновь создаваемых рабочих мест, количество резидентов. Важно понять, как эти показатели позволят оценить опережающий тренд территориального развития. Как деятельность резидентов ТОСЭР отразится на качестве жизни населения территории (главный индикатор социально-экономического развития территории)? Как повысится качество жизни и за счет каких ресурсов?

* авторская разработка на основе анализа статей, представленных в научной электронной библиотеке eLIBRARY.RU <https://elibrary.ru/defaultx.asp>

Возможно, нерешенная кадровая проблема лежит в основе отрицательного результата некоторых действующих или нерезализованных особых территорий (таблица 3). Сегодня обеспечение ТОП трудовыми ресурсами – одна из главных «болевых точек». Повышение качества жизни за счет создания совре-

менной социальной инфраструктуры, высокопроизводительных рабочих мест с высокой заработной платой, введения компенсирующих сложные условия проживания материальных надбавок позволит переломить негативный вектор демографического развития страны [52].

Таблица 3

Кадровые проблемы ТОСЭР*

Проблема	Пояснение
Слабое кадровое обеспечение производств резидентов ТОСЭР	Диспропорция на рынке труда (не хватает специалистов и рабочих одного профиля при избытке кадров другой специализации) в условиях ТОСЭР только усиливается

Окончание таблицы 3

Проблема	Пояснение
Отсутствие управленцев с новыми компетенциями	В современных условиях ТОСЭР – это совершенно иная форма управления в организационном, производственном, технологическом, координационном аспектах. При этом менеджеры как самих ТОСЭР, так и предприятий-резидентов должны иметь и владеть инструментами управления в постоянно меняющейся внешней среде, которые позволяют формировать управления на принципах самоорганизации и саморазвития. Все это, в конечном итоге, требует высокого уровня квалификации тех людей, которые будут этим заниматься на местах. Важный вопрос: где и как готовят таких специалистов?
Потенциальный отток специалистов с других территорий, предприятий на производства резидентов ТОСЭР	Дефицит высококвалифицированного персонала (инженеров, рабочих) ведет к его оттоку с других территорий (региона), что ухудшает ситуацию в целом по региону (стране)
Многолетний отток части трудоспособного населения с территорий, получивших статус ТОСЭР	В стратегических документах территорий, получивших особый статус, одной из главнейших проблем называют миграцию наиболее активной части населения – молодежь уезжает получать образование и не возвращается, за хорошим заработком в другие регионы, мегаполисы уезжает другая часть населения. Замена уехавших происходит за счет жителей из села и ближнего зарубежья, которые не обладают необходимыми компетенциями для производств резидентов[53]

* авторская разработка на основе анализа статей, представленных в научной электронной библиотеке eLIBRARY.RU <https://elibrary.ru/defaultx.asp>

Ни один проект создания и успешного функционирования территории опережающего развития невозможно осуществить без специалистов высокой квалификации самых разных направлений. Создание таких институтов постоянно сопровождается дефицитом кадров работников инженерных специальностей, высококвалифицированных рабочих и пр. В результате создание институтов развития в одном регионе зачастую ведет к опустошению кадрового потенциала сопредельных территорий [54].

По мнению ученых, опережающее развитие экономики Дальнего Востока будет ограничиваться постоянным дефицитом трудовых ресурсов. Поэтому инновационное развитие региона должно быть обеспечено трудосберегающими техникой и технологиями [55].

Но в нормативно-правовых документах по созданию ТОСЭР нет целевой установки на развитие именно производств шестого технологического уклада с высокой долей роботизации производственных процессов. Наоборот, одним из показателей успешности ТОСЭР заявлено количество создаваемых рабочих мест. Чем более трудоемкое производство резидента – тем выгоднее для ответственных чиновников. Важно отметить, что уровень безработицы в целом по России составляет в последние годы от 5,8% до 5,2% (предельно допустимый уровень безработицы варьируется в пределах 4—6%). Вопрос о занятости населения сейчас не настолько актуален, как уровень заработной платы, который на исследуемых территориях составляет 2,5 евро в час. Для сравнения: средний

почасовой показатель заработной платы: в Дании – 25 евро, в Швеции – 14,9 евро [56].

Предоставляя серьезные преференции для резидентов по уплате взносов с фонда оплаты труда в социальные фонды, государство не устанавливает допустимый уровень оплаты труда. Низкий уровень заработной платы является основой низкой покупательской способности национального рынка, что, в свою очередь, влияет на объемы производства тех же резидентов, которые заняты производством потребительских товаров и услуг.

Требует серьезной концептуальной

проработки и определение критериев выбора той или иной территории для придания особого статуса и ряд других не менее важных вопросов (таблица 4).

Сравнение предложенных преференций для различных типов территорий с особым режимом хозяйствования позволяет сделать вывод о том, что свободные экономические зоны, особые экономические зоны, зоны территориального развития, территории опережающего социально-экономического развития схожи и являются разными вариациями создания отдельно взятого «рая» для бизнеса.

Таблица 4

Концептуальные вопросы создания ТОСЭР*

Проблема	Пояснение
Отсутствие системного подхода к созданию ТОСЭР	– цели ТОСЭР не взаимоувязаны с главными национальными целями и стратегическими задачами развития страны; – разрозненность управляющих воздействий; – концентрация различных инструментов развития территорий в одной местности без разработки согласованной программы действий; – действующий формат создания особых территорий, не учитывает уровень и качество потенциала развития данных территорий и т.п.
Конфликт интересов стейкхолдеров проекта	- Существенно снижена общая налоговая нагрузка для резидентов ТОСЭР (как правило, это вновь открытые предприятия), что влечет за собой искажение конкурентной среды для действующих предприятий территории; - население возмущено сосредоточением на их территории производств, которые вредят экологии.
Не определен термин «опережающее развитие»	Не понятно, что означает «опережающее развитие»? ТОСЭР нацелена опережать другие отдельные территории страны или некие средние значения по региону, по стране, или они будут конкурировать с зарубежными точками роста? Цели опережения какого качества передними поставлены?
Законодательно утверждены только два принципа создания ТОСЭР	Процедура создания ТОСЭР базируется на двух ключевых принципах: принципе отбора предложений о создании ТОСЭР и федеральном управлении ТОСЭР. Правительство РФ рассматривает и утверждает статус ТОСЭР на основе предложения, инициируемого региональным органом власти.
Не понятны критерии выбора той или иной территории для присвоения статуса особой территории	Понятие ТОСЭР в настоящее время строго не определено. Какая территория выделяется или может быть выделена как ТОСЭР? Существуют разные подходы к формированию ТОСЭР. Например, предлагается организовать ТОСЭР в рамках целого региона (Крым) при этом ОЭЗ охватывают лишь часть региона (или даже муниципального образования). Моногород, как ТОСЭР, - это территория одного, как правило, небольшого города. Соответственно, при выборе типа ТОСЭР требуется учитывать специфику территорий, но при этом у них должна быть общая концепция, принципы развития[57].
Неопределен механизм мультипликатора	Каков механизм мультипликатора? Что будет им? Как оценивать? Как запустить?

* авторская разработка на основе анализа статей, представленных в научной электронной библиотеке eLIBRARY.RU <https://elibrary.ru/defaultx.asp>

При этом цена «входного билета» (инвестиции) для потенциальных резидентов промышленно-производственной особой экономической зоны составляет от 120,0 млн рублей – это цена серьезных бизнес-проектов, которые могут себе позволить реализовывать крупные компании. Для открытия производства в ТОСЭР цена «входного билета» снижена – необходимо реализовать бизнес проект стоимостью не менее 20-50,0 млн рублей в моногородах и 0,5 млн рублей на Дальнем Востоке.

На наш взгляд массив ключевых проблем, на которые должна дать ответы концепция создания и функционирования ТОСЭР, начинается с вопроса «Целевая функция: выравнивание территориального развития или формирование новых точек роста?» до экономического обоснования временного горизонта функционирования территорий опережающего социально-экономического развития.

При ориентации ответственных чиновников на заполнение ТОСЭР резидентами и серьезной конкуренции за инвестиции между всевозможными видами особых территорий при рассмотрении заявок бизнес-структур упускаются другие не менее важные параметры (например, экологические характеристики и протесты населения против открытия производств, которые, на их взгляд, ухудшают качество среды их проживания).

На отсутствие системного подхода при создании ТОСЭР указывают и следующие факторы:

– цели новых особых территорий не взаимоувязаны с главными наци-

ональными целями и стратегическими задачами развития страны;

– используется только механизм конкуренции, который вызывает отторжение со стороны действующих предприятий, которые многие годы обеспечивали территории рабочими местами и в полном объеме отчисляли налоги в бюджет;

– разрозненность управляющих воздействий со стороны руководства ТОСЭР и крупных предприятий снижает эффективность реализации поставленных целей развития территории и использования бюджетных средств, которые инвестируются зачастую в конкурентные проекты;

– нет понимания, что подразумевается под опережающим развитием, не заданы и не обоснованы критерии опережающего развития, их пороговые значения;

– концентрация различных инструментов развития территорий в одной местности без разработки согласованной программы действий не включает механизм синергетического взаимодействия и не ориентирована на получение синергетических эффектов;

– действующий формат создания особых территорий не учитывает уровень и качество потенциала развития данных территорий.

Благодарность

Статья подготовлена при финансовой поддержке РФФИ. Проект «Стратегия формирования и функционирования территорий опережающего развития на основе реализации территориальной промышленной политики» № 16-02-00073.

ЛИТЕРАТУРА

1. Об организации проектной деятельности в Правительстве Российской Федерации [Электронный ресурс] постановление Правительства РФ от 15.10.2016 N 1050 //КонсультантПлюс. 1997-2017. - URL: <http://www.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc&base=LAW&n=206009&fld=134&dst=1000000001,0&rnd=0.730850296119395#0>. Дата обращения 14.10.2017.
2. Печаткин В.В. Концепция конкурентоустойчивости регионов как основа для обоснования и реализации стратегических приоритетов их развития // Фундаментальные исследования. – 2017. – № 10-1. – С. 137-142.
3. О территориях опережающего социально-экономического развития в РФ: [Электронный ресурс] федер. закон от 29.12.2014 года N 473-ФЗ // КонсультантПлюс. 1997-2017. – Режим доступа: <http://www.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc&base=LAW&n=206009&fld=134&dst=1000000001,0&rnd=0.730850296119395#0>. Дата обращения 6.09.2018.
4. Об особенностях создания территорий опережающего социально-экономического развития на территориях монопрофильных муниципальных образований Российской Федерации (моногородов) [ред. от 26.04.2017]+ [Электронный ресурс] :постановление Правительства РФ от 22.06.2015 г. N 614 // КонсультантПлюс. 1997-2017. – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_181759/ (дата обращения 06.09.2018)
5. Юдкин А.В. Территории опережающего социально-экономического развития. Экспертный комментарий [Электронный ресурс] // Отрасли права. Аналитический портал. 2015-2017. – Режим доступа: <http://xn7sbaj7auwnffhk.xn--plai/article/24696> Дата обращения 06.09.2018.
6. Соглашение о создании ТОР подписано в Комсомольске-на-Амуре[Электронный ресурс] // Сетевое издание РИА Новости [Офиц. сайт] // URL: <https://ria.ru/20150730/1153869912.html>. Дата обращения 23.12.2018.
7. Харченкова Е.В. Эффективное управление территориями опережающего социально-экономического развития Дальнего Востока России // Известия Санкт-

Петербургского государственного экономического университета. – 2017. – № 2 (104). – С. 161–164.

8. Авдеева И.Л. Управление процессами функционирования территорий опережающего развития как фактор обеспечения устойчивости региональных экономических систем / И.Л. Авдеева, Т.А. Головина, Ю.В. Беликова // Научно-технические ведомости СПбГПУ. Экономические науки. – 2017. – Т. 10, № 6. – С. 84–95. DOI: 10.18721/JE.10608.

9. Бакланов П.Я. Территории опережающего развития: понятие, структура, подходы к выделению // Региональные исследования. 2014. – №3 (45). – С. 12–19.

10. Бухвальд Е.М. Территории опережающего развития: падение или иллюзия? / Е.М. Бухвальд, О.Н. Валентик // Этап: экономическая теория, анализ, практика. – 2015. – № 2. – С. 73.

11. Макаров А.Н. К оценке опыта ТОСЭР (парадоксы развития и (или) опережения) // Вестник Кемеровского государственного университета. (Серия «Политические, социологические и экономические науки»). – 2017. – № 4 (6). – С. 42–47.

12. Останин В. А. Территория опережающего социально-экономического развития как креативное экономическое пространство // Таможенная политика России на Дальнем Востоке. – 2017. – № 3 (80). – С. 53–66.

13. Смирнов М.А. Территории опережающего развития: высокие риски и необходимость активной отраслевой государственной политики // Финансовая аналитика: проблемы и решения. – 2015. – №16 (250). – С. 55–68.

14. Галиуллина Г.Ф. Модель оценки эффективности территорий опережающего социально-экономического развития // Экономика и предпринимательство. – 2017. – № 10-2 (87). – С. 288–291.

15. Зельднер А.Г. Территории опережающего развития: состояние и стимулы привлечения инвестиций // Вопросы экономики и права. – 2016. – № 6. – С. 46–51.

16. Кришталь И.С. Территория опережающего развития как фактор инвестиционной привлекательности региона: особенности и проблемы развития // Инновации и инвестиции. – 2016. – № 10. – С. 148–153.

17. Изотов Д.А. Новации в государственной политике // Восток России: проблемы освоения – преодоления пространства. – Новосибирск: Изд-во ИЭОПП СО РАН, 2017. – С. 34–49.
18. Дугарова Б.М. Организационно-экономические проблемы привлечения инвестиций на территории опережающего социально-экономического развития / Б.М. Дугарова, Л.Г. Кузнецова // Системная инженерия. – 2017. – № 1–1(5). – С. 27–29.
19. Норин В.Г. Малый и средний бизнес как необходимое условие развития территорий опережающего социально-экономического развития / В.Г. Норин, Д.В. Андриенко // Таможенное дело и внешнеэкономическая деятельность компаний. – 2017. – № 1 (2). – С. 183–194.
20. Цыганков Э.М. Проблемы налогообложения различных форм инвестиционного развития // Налоговая политика и практика. – 2017. – № 1 (169). – С. 74–77.
21. Леонов С.Н. Инструменты реализации государственной региональной политики в отношении Дальнего Востока России // Пространственная экономика. – 2017. – № 2. – С. 41–67. DOI: 10.14530/se.2017.2.041-067.
22. Котлярова С.Н. Формирование и развитие региональных институтов // Вестник Томского государственного университета. – Экономика. – 2014. – №3 (27). – С.99-109.
23. Сидоров С.А. Международные связи дальневосточных субъектов Российской Федерации: политико-правовой аспект // Социальные и гуманитарные науки на Дальнем Востоке. – 2017. – № 2. – С. 125–131.
24. Шишмаков В.Т. Оценка социально-экономического потенциала субъектов ДФО – основа для выбора механизма «территорий социально-экономического развития (ТОСЭР)» / В.Т. Шишмаков, С.В. Шишмаков // Власть и управление на Востоке России. – 2017. – №1 (78). – С. 14–17.
25. Кашина Н. В. Территории опережающего развития: новый инструмент привлечения инвестиций на Дальний Восток России // Экономика региона. – 2016. – Т. 12. – Вып. 2. – С. 569-585.
26. Гусева М.С. Ограничения и новые возможности для развития моногородов в условиях новой экономической реальности (на примере г.о. Тольятти Самарской области) / М.С. Гусева, Ю.Р. Габбасова // Региональное развитие: электрон. науч.-практ.

журнал. – 2017. – № 4(22). URL: <https://regrazvitie.ru/ogranicheniya-i-novyevozmozhnosti-dlya-razvitiya-monogorodov-v-usloviyah-novoj-ekonomicheskoy-realnosti-na-primere-g-otolyatti-samarskoj-oblasti/>. Дата обращения 14.11.18.

27. Колесник Е. А. Первые территории опережающего социально-экономического развития в Челябинской области: опыт и перспективы // Вестник Кемеровского государственного университета. (Серия «Политические, социологические и экономические науки»). – 2018. – № 2. – С. 91–98. DOI:10.21603/2500-3372-2018-2-91-98.

28. Суворова В.А. Реализация статуса ТОСЭР в Чусовом: первые результаты / В.А. Суворова, А.С. Зуйкина // Современный город: власть, управление, экономика. – 2018. – Т. 1. – С. 127–134.

29. Тюрина Ю.Г. Территории опережающего социально-экономического развития как условие преодоления социально-экономических диспропорций / Ю.Г. Тюрина, А.А. Саморуков // Universum: Экономика и юриспруденция: электрон. науч. журн. – 2018. – № 6(51). URL: <http://7universum.com/ru/economy/archive/item/5981>. Дата обращения 22.12.2018.

30. Груздева Е.В. Предпринимательская деятельность в условиях территорий опережающего развития (на примере развития туризма в ТОР «Камчатка») // МИР (Модернизация. Инновации. Развитие). – 2016. – Т. 7. № 4 (28). – С. 134–141.

31. Ларченко О.В. Сравнительный анализ особых экономических зон и территорий опережающего социально-экономического развития в Российской Федерации // Экономика устойчивого развития. – 2018. – № 2 (34). – С. 195–200.

32. Меньщикова В.И. Перспективы развития территорий со специальными режимами хозяйствования / В.И. Меньщикова, Е.Ю. Меркулова // Вестник Мичуринского государственного аграрного университета. – 2017. – №3. – С. 142–150.

33. Осипов В.С. Территории опережающего развития – новый вектор институциональных условий развития российской промышленности // Экономика и предпринимательство. – 2016. – № 9 (74). – С. 852–857.

34. Галиуллина Г. Территория опережающего развития: исторический ракурс и опыт сегодняшнего дня / Г. Галиуллина, Б. Кузнецов, С. Кузнецова // Региональный экономический журнал. – 2016. – № 3-4 (15-16). – С. 5–15.

35. Смирнова О. О. Особые режимы хозяйственной деятельности: перспективы применения в Арктической зоне Российской Федерации / О. О. Смирнова, С. А. Липина, Л. К. Бочарова // МИР (Модернизация. Инновации. Развитие). – 2017. – Т. 8. № 3. – С. 357–367. DOI: 10.18184/2079–4665.2017.8.3.357–367.

36. Galiullina Gulia F., Aetdinova Rasulya R., Makarov Anatoly N., Classification of Territories of Advanced Socio-Economic Development // Dilemas contemporaneos-educacionpolitica y valores. – 2018. – Vol.6, Is. – Art. №84.

37. Алексеев П.В. Об условиях успешного создания и функционирования территорий опережающего социально-экономического развития на Дальнем Востоке России // Экономические науки. – 2018. – № 161. – С. 99-102.

38. Афонин М.Г. Международный опыт формирования и функционирования ТОР в Дальневосточном федеральном округе // Развитие теории и практики управления социальными и экономическими системами: материалы VI междунар. науч.-практ. конф. Петропавловск-Камчатский: КамчатГТУ, 2017. – С.9–127.

39. Галиуллина Г.Ф. Зарубежный опыт создания территорий с особым режимом функционирования / Г.Ф. Галиуллина, Б.Л. Кузнецов, С.Б. Кузнецова // Наука Красноярья. – 2016. – Т. 5. № 6–2. – С. 67–72.

40. Киреев А.А. Территории опережающего развития как фактор развития сотрудничества Китая и России (на примере Амурской области) // Актуальные проблемы развития КНР в процессе ее регионализации и глобализации. Сб. ст. VIII междунар. науч.-практ. конф.– 2016. – С. 132-139.

41. Ююкина Т.И. Возможности использования опыта зон технико-экономического развития Китая в отношении территорий опережающего социально-экономического развития России // Известия Санкт-Петербургского государственного экономического университета. – 2018. – № 2 (110). – С. 169–174.

42. Галиуллина Г.Ф. Модель управления территориями опережающего социально-экономического развития // Проблемы современной экономики. – 2018. – № 1 (65). – С. 99–103.

43. Селиванова Л.А. Анализ эффективности функционирования территорий опережающего социально-экономического развития в экономике регионов РФ / Л.А.

Селиванова, Г.А. Коломенский, Н.В. Васильева // Вестник образования и развития науки Российской академии естественных наук. – 2017. – № 3. – С. 38–41.

44. Сидоренко О.В. Оценка результативности деятельности территорий опережающего социально-экономического развития // Приоритеты развития социогуманитарного знания, экономики и права: научная дискуссия и эксперименты: материалы междунар. науч.-практ. конф. – 2017. – С. 128–132.

45. Синенко О.А. Проблемы оценки эффективности бюджетных расходов на территориях с особым экономическим статусом Дальнего Востока // Вестник УрФУ. Серия: Экономика и управление. – 2017. – Т. 16. – № 5. – С. 803–826.

46. Галиуллина Г.Ф. Модель оценки эффективности территорий опережающего социально-экономического развития // Экономика и предпринимательство. – 2017. – № 10-2 (87). – С. 288–291.

47. Общие вопросы промышленной политики: некоторые важные решения и факты за 6 лет [Электронный ресурс] // Правительство России [Официальный сайт] // URL: <http://government.ru/info/32124/>. Дата обращения 14.11.2018.

48. Бакланов П.Я. Заметки по поводу статьи А.Н. Пилясова «Новая экономическая география (НЭГ) и ее потенциал для изучения размещения производительных сил России» // Региональные исследования. – 2012. – № 2. – С. 166–172.

49. Иванова Т.Б. Территории опережающего социально-экономического развития в системе государственного стратегического управления // Вестник Поволжского института управления. – 2018. – Т. 18. № 1. – С. 18–24.

50. Правительство России досрочно прекратило деятельность особой экономической зоны в Хабаровском крае [Электронный ресурс] // Новости Хабаровска на DVHAB.RU. // URL: <https://www.dvnovosti.ru/khab/2016/10/03/56280/#ixzz5RwILKf6F>. Дата обращения 27.04.2018.

51. Долина В.М. От особой экономической зоны к территории опережающего развития // Вестник Калининградского филиала Санкт-Петербургского университета МВД России. – 2015. – № 2 (40). – С. 145–147.

52. Заусаев В.К. Особые режимы хозяйствования на Дальнем Востоке и демографические процессы / В.К. Заусаев, Н.А. Кручак // Уровень жизни населения регионов России. – 2017. – № 2 (204). – С. 127–132.

53. Галиуллина Г.Ф. Территория опережающего социально-экономического развития в моногороде: необходимые условия реализации / Г.Ф. Галиуллина, Б.Л. Кузнецов, М.М. Шарамко // В сборнике: Российские регионы в фокусе перемен Сборник докладов XI Международной конференции. В 2-х томах. – 2016. – С. 137-149.

54. Бухвальд Е. М. Институты развития и новые приоритеты региональной политики в России // Теория и практика общественного развития. Изд. Дом «ХОРС». – 2014. – № 6. – С. 108-114.

55. Заусаев В.К. Территории опережающего социально-экономического развития - новая модель роста Дальнего Востока / В.К. Заусаев, В.П. Бежина, Н.А. Кручак // В сб.: Россия: тенденции и перспективы развития. Ежегодник. Институт научной информации по общественным наукам РАН. – 2018. – С. 943-947.

56. Климова Н.В. Зарубежный опыт использования трудовых ресурсов в предпринимательской деятельности (на примере ЕС) / Н.В. Климова, М.В. Гулько // Политематический сетевой электронный научный журнал Кубанского государственного аграрного университета. – 2014. – № 100. – С. 1322-1335.

57. Галиуллина Г.Ф. Актуальные вопросы о создании территорий опережающего развития // В сб.: Современные научные исследования: теоретический и практический аспект. Сб. статей Международной научно-практической конференции. – 2016. – С. 34-38.

A. Bikmullin,
Doctor of Economic Sciences, professor of The
Kazan National Research Technical University

A. Бикмуллин, УДК 331.5
доктор экономических наук, профессор
Казанского национального исследователь-
ского технического университета имени
А.Н. Туполева-КАИ

ЦИФРОВАЯ ЭКОНОМИКА КАК ИНСТРУМЕНТ СОЦИАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ РОССИЙСКОГО ОБЩЕСТВА

Аннотация: выделены этапы цифровой экономики. Сформулировано определение цифровой экономики. Выявлено влияние цифровой экономики на реальную экономику и социальную сферу.

Ключевые слова: цифровая экономика, информационное общество, информационные технологии, виртуальные товары и электронные деньги.

Экономика, наиболее интегрированная категория, существенно влияющая на жизнь людей, и от экономического состояния общества во многом зависит её социальное благополучие. В связи с этим экономический рост одна из главных задач государства, позволяющая осуществить социально-экономическое развитие страны [1].

Информационное общество-это глобальный социальный процесс, особенностью которого является то, что доминирующим видом деятельности в сфере общественного производства является сбор, накопление, обработка, хранение, передача и использование информации, осуществляемое на основе современных средств микропроцессорной и вычислительной техники, а также на базе разнообразных средств информационного обмена. Последняя информационная революция выдвигает на передний план новую отрасль-информационную индустрию, связанную с производством технических средств, методов, технологий, новых знаний. Важнейшая составляющая информационной индустрии-информационная технология [2].

По сути своей информационная технология является всего лишь набором электронных сигналов и сохранение информации на жёстких дисках, и на базе этих электронных сигналов и на магнитных носителях строится отрасль экономики, которая называется Цифровая Экономика. В 1995 году американский учёный, Николас Негропonte, впервые сформулировал концепцию цифро-

вой экономики. Суть-это форма ведения хозяйственной деятельности информационного общества, которое характеризуется совокупностью отношений, складывающихся в системе производства товаров и услуг, их распределения, обмена и потребления.

В докладе Всемирного Банка понятие цифровая экономика трактуется как система экономических, социальных и культурных отношений, основанных на использовании цифровой информационно-коммуникационной технологии [3].

Наиболее часто под цифровой экономикой понимается набор экономических и социальных видов деятельности, которые обеспечиваются информационно-коммуникационными технологиями, такими как Интернет, мобильные и сенсорные сети, включающие осуществление коммуникаций, финансовых транзакций, образования, развлечения и других видов бизнеса на базе использования компьютеров, смартфонов и других устройств.

В публикациях Организации Экономического развития и сотрудничества ОЭСР [4] термины цифровая экономика используются в отношении рынков, функционирующих на базе информационно-коммуникационных технологий, используемых для осуществления торговли информационными, цифровыми товарами или оказания услуг по средствам Интернета.

В утвержденной Указом Президента Российской Федерации от 09.05.2017 №203

Стратегии развития информационного общества Российской Федерации на 2017-2030 годы дано следующее определение цифровой экономики: “Цифровая экономика-это хозяйственная деятельность, в которой ключевым фактором производства являются данные в цифровом виде, обработка больших объемов и использование результатов анализа которых по сравнению с традиционными формами хозяйствования позволяет существенно повысить эффективность различных видов производства, технологий, оборудования, хранения, продажи, доставки товаров и услуг”.

Таким образом, цифровая экономика представляет собой определенную систему экономических, социальных и культурных отношений, реализуемых на основе использования цифровых информационно-коммуникационных технологий. Она не только ориентирована на создание необходимых условий для появления новых прорывных и перспективных цифровых технологий, но и на применение передовых инновационных моделей организации бизнеса, торговли, логистики, производства. Цифровые технологии меняют операционную модель компании, то есть способы и порядок реализации корпоративной стратегии повседневной деятельности, особенно в банковском и телекоммуникационном секторах, повышает эффективность вложений и выявляет новые возможности на рынке.

Современная цифровая экономика является продуктом развития информационного общества и характеризуется тремя этапами.

Первый этап-начало 80-х годов 20-го века-зарождение базы цифровой экономики. Появление компьютерной сети-Интернет, развитие телекоммуникационных технологий и средств связи.

Второй этап-1994 год-это развитие цифровой экономики, можно считать массовые дублирование существующих в реальности хозяйствующих субъектов экономики (фирм, магазинов, торговых сетей, банков) в виртуальный мир. Основным процессом данного этапа развития цифровой экономики является процесс создания хозяйствующими субъектами электронных форм ведения бизнеса.

Третий современный этап-2000 год-развитие цифровой экономики, характерен появлением виртуальных товаров и электронных денег. К виртуальным товарам относятся все виды товаров, которые не могут существовать вне виртуального мира. К ним относятся программное обеспечение, Интернет сайты, компьютерные игры и так далее. Увеличение объемов продаж в цифровой экономике повлекло за собой появления электронных денег, отличную от реальной экономики денежную систему, что позволило резко ускорить темпы её роста. Виртуальные товары и электронные деньги являются уникальной особенностью цифровой экономики, поскольку они не могут существовать в реальной экономике. Они способны появляться только внутри виртуально-хозяйственной деятельности, тем самым создавая новую ступень для развития информационной экономики.

Следует отметить, что цифровая экономика за счёт повсеместного проникновения в реальный сектор экономики имеет огромное влияние на реальную экономику, и как следствие, на социальные сферы, становясь при этом как инструмент социального развития Российского общества.

Основными факторами обеспечивающими социально-экономическое развитие в результате реализации цифровой экономики являются: улучшение делового инвестиционного климата благодаря повышению доступности и эффективности государственных услуг (регистрация юридических лиц, аккредитация, получение разрешений, декларирование и уплата налогов, таможенное сопровождение), развитию экосистемы, бизнес-сервисов (логистические услуги, мобильный банкинг), повышение прозрачности условий ведения бизнеса (электронные площадки для проведения тендеров и закупок, порталы обратной связи).

Признанием значимости роли цифровой экономики является ежегодное увеличение его доли в ВВП государств почти на 20%, в развитых странах эта цифра составляет 7%. При сохраняющихся темпах роста через 10-15 лет доля такой экономики в мировом ВВП достигнет 30-40%.

По различным оценкам цифровая экономика несёт в себе огромные изменения для более чем 50% разных отраслей. Это вызвано тем, что информационные технологии и платформы кардинально меняют бизнес-модели повышая их эффективность за счёт устранения посредников и оптимизации.

В цифровой экономике быстро расширяются и новые возможности для предпринимательской деятельности и самостоятельно занятости. Во многих случаях инвестиции в развитие информационных технологий позволили получить дивиденды в виде экономического роста, создания новых рабочих мест, появления новых видов услуг для населения и бизнеса, сокращении издержек на госуправление в рамках проектов электронного правительства.

Новые социальные модели взаимодействия на основе объединения современных информационных платформ приводят к практическому воплощению новых экономических технологий. Под ними понимается совокупность встраиваемых в системы организационного управления принципиально новых средств и методов обработки данных, объединяемых в целостные технологические платформы для целенаправленного создания, передачи, хранения и отображения информационного продукта (данных, идей, знаний) и обеспечивающих максимальное снижение транзакционных издержек на взаимодействие экономических агентов.

Учитывая, что цифровая экономика глобальна, все государственные проекты информатизации (от электронного правительства до услуг ЖКХ) и цифровизации необходимо рассматривать комплексно и на основе целостной системы кодирования и идентификации экономической и управленческой информации.

Принципиальным условием успешности и наиболее сложным этапом развития цифрового сегмента экономики является упрощение деловой среды и максимальное снижение издержек на взаимодействие население и бизнеса с государством. Дальнейшие перспективы цифровизации связаны с реализацией модели межорганизационного (мультиагентного) взаимодействиям двух сторон в рамках государственно-частного партнёрства.

Исследуя особенности развития цифровой экономики можно сделать вывод, что у России есть все необходимые предпосылки для дальнейшей реализации цифрового потенциала и ускорения темпов цифровизации информационного общества. Новые технологии будут влиять на развитие бизнеса и государственного управления, рост качества жизни, появление новых форм социализации людей и их коммуникации. В целом цифровизация создаст синергетический эффект и приведёт к общему росту экономики России, и как следствие социальное развитие Российского общества.

ЛИТЕРАТУРА

1. Бикмуллин А.Л. Роль информационных технологий в устойчивом развитии экономики России. Научное издательство “Познание” Казань, 2013 г.
2. Терещенко С.С. Информационное общество и информатизация России на рубеже веков. Научно-техническая информация серия 1. – 2002. – №7.
3. <http://www.cbr.ru> Центральный Банк России.
4. Всемирный банк. – 2016 г. – Доклад о мировом развитии 2016 “Цифровые дивиденды”/.
5. OECD Digital Economy Outlook 2015. URL: http://www.oecd-ilibrary.org/science-and-technology/oecd-digital-economy-outlook-2015_9789264232440-en (accessed 08.01.2018).

S. Chirikhin

Ph.D., Associate Professor, Associate Professor of the Department of Economics and Investments of the Siberian Institute of Management - Branch of the Russian Academy of National Economy and Public Administration under the President of the Russian Federation, Novosibirsk, Russia

С. Чирихин,

к.э.н., доцент, доцент кафедры экономики и инвестиций Сибирского института управления – филиала Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ, г. Новосибирск, Россия

УДК 330.368

О ПОЗИТИВНОЙ РОЛИ РЫНКОВ НЕСОВЕРШЕННОЙ КОНКУРЕНЦИИ В ИННОВАЦИОННОМ РАЗВИТИИ ЭКОНОМИКИ

Аннотация: в статье на основании обобщения результатов ряда теоретических и практических исследований показано, что рынок совершенной конкуренции обладает в целом меньшим инновационным потенциалом по сравнению с рынками несовершенной конкуренции в современных экономических условиях. Специфику этих условий определяют прежде всего усиление инновационной деятельности и глобализация. При этом иллюстрируется, что наилучшее развитие инноваций возникает на рынках, имеющих выраженные признаки олигополии. Подчеркивается, что для выращивания глобальных чемпионов российского происхождения не следует в целом опасаться процессов консолидации на национальных рынках. На основании полученных результатов делается вывод о необходимости изменения подходов к проведению государственной конкурентной политики.

Ключевые слова: конкуренция, рыночная концентрация, рынок совершенной конкуренции, рынок несовершенной конкуренции, структурный подход, инновации.

Осуществление конкурентной политики в нашей стране постоянно находится в фокусе внимания органов власти, экспертов, практиков, ученых. Не случайно свое первое заседание Государственного Совета В.В. Путин в качестве только что избранного президента посвятил именно задачам решения проблем развития конкуренции. Среди таких проблем он выделил прежде всего [3]:

1) ограничение свободы ведения бизнеса малых и средних фирм со стороны крупных предприятий и органов власти,

2) непрекращающееся интенсивное и зачастую необоснованное вмешательство органов власти в функционирование рынка,

3) усиление тенденции ограничения органами власти доступа на региональные рынки предприятий из других субъектов РФ,

4) продолжающаяся деятельность картелей, оказывающих общее негативное

влияние на состояние экономики,

5) усиление тенденции дискриминации частных компаний со стороны государственных и муниципальных предприятий вкуче с преимущественно низкой эффективностью деятельности последних.

На заседании было в очередной раз подчеркнуто, что «справедливая и честная конкуренция – это базовое условие для экономического и технологического развития, залог обновления страны, её динамичного движения вперед во всех сферах жизни» [3].

Однако для успешного решения данных задач необходимо существенное обновление принципов проведения государственной конкурентной политики как в части проведения типовых мероприятий, так и в части оценки их эффективности.

В настоящее время для определения эффективности проведения конкурентной

политики используется структурный подход, основанный на анализе структуры рынка. Данный анализ проводится прежде всего по таким параметрам, как количество участников и величина их долей на рынке. Чем больше это количество и чем меньше доля каждого продавца и покупателя, тем более высокий уровень конкуренции имеет место на рынке, тем он в большей степени близок к рынку совершенной конкуренции, принятому за эталон. Острая конкуренция возникает на нем потому, что вследствие малой своей доли каждый из участников не может определяющим образом оказывать влияние на деятельность конкурентов и функционирование рынка в целом, в результате чего он находится в состоянии динамического равновесия за счет непрекращающегося интенсивного соперничества конкурирующих компаний без полной и окончательной победы одной или нескольких из них [16]. Данное свойство рынка совершенной конкуренции служит причиной формирования на нем низких цен, повышения качества товаров, улучшения сервиса, интенсификации рекламы, быстрого внедрения инноваций и в конечном итоге – наилучшего удовлетворения нужд потребителей.

Структура рынка совершенной конкуренции по своей сути предполагает наличие на нем малой степени экономической концентрации ввиду незначительности доли каждого продавца и покупателя. Соответственно, как это следует из свойств данного рынка, при увеличении концентрации на рынке (иными словами – увеличении степени его монополизации) должны повышаться цены, снижаться качество продукции, уменьшаться инновационная активность и пр. Измерителями степени концентрации, характеризующими структуру реального рынка, являются соответствующие показатели, значения которых находятся на основании долей хозяйствующих субъектов. Наиболее распространенными из таких показателей являются различные виды коэффициента рыночной концентрации, определяемого как сумма долей нескольких наиболее крупных участников рынка (3,4,10,50, на практике

наибольшее использование нашли коэффициенты, рассчитанные для 3 и 4 предприятий), и индекс Херфиндала-Хиршмана, определяемый как сумма квадратов долей всех поставщиков товаров на рынок или их покупателей. Снижение значений данных показателей свидетельствует об уменьшении степени экономической концентрации и, соответственно, о приближении состояния реального рынка к рынку совершенной конкуренции и усилении ее интенсивности и, как следствие, в том числе – о повышении инновационной активности предприятий. Наоборот, увеличение этих значений показывает изменение структуры наблюдаемого рынка в сторону приближения к рынкам несовершенной конкуренции и, соответственно, ее ослабление, что теоретически должно приводить в том числе к снижению интенсивности инновационной деятельности на рынке [5, 19, 20]. В России указанные показатели, например, активно используются в качестве основных для оценки состояния конкуренции на региональном уровне при реализации официально утвержденного стандарта развития конкуренции в субъектах Российской Федерации [2,8].

Однако результаты ряда современных исследований ставят под серьезное сомнение вышеприведенные выводы и саму возможность измерения состояния конкуренции при помощи использования структурного подхода. Одним из доказательств некорректности его применения для получения итоговых заключений о состоянии конкуренции на рынке является анализ инновационной деятельности участников рынков в ее связи со структурой этих рынков, обобщению результатов чего и служит настоящее исследование.

Один из наиболее интересных результатов в исследуемом отношении дает анализ поведения быстрорастущих компаний, проведенный Дэвидом Берчем [12,13]. По его итогам было установлено, что основная масса крупных и мелких фирм имеют худшие темпы развития по сравнению с темпами роста средних компаний в первую очередь по причине недостаточно активного внедрения новейших достижений науки

и техники. Такие интенсивно прогрессирующие средние фирмы, в целом значительно опережающие темпы развития конкурентов, Берч назвал фирмами-газелями. Согласно проведенным оценкам, американские фирмы-газели, составляя в количественном отношении всего лишь 4% от общего числа предприятий, создали около 70% рабочих мест в экономике.

Полученные выводы после этого проверялись неоднократно в разных условиях и для разных экономик, и в подавляющем большинстве случаев получали подтверждения [14,15,17]. Например, в Финляндии вклад 1% фирм-газелей составил 40% общего увеличения занятости.

Современные оценки влияния газелей на экономику показывают большое значение данного феномена. Помимо удивительно динамичного развития, особенностью данного типа фирм является исключительно мощное макроэкономическое влияние. Открытие «газелей» показало, что «энергия роста» рыночной экономики не распределена равномерно среди всех компаний, а сконцентрирована в небольшом числе фирм, которые играют роль «моторов» развития.

Опережающее развитие газелей от положения фирмы-новичка на рынке до одного из его лидеров достигалось прежде всего в результате активного внедрения инноваций. При этом, как совершенно очевидно, рыночная доля газели постоянно росла, в результате чего в типичном случае экономическая концентрация на рынке увеличивалась. Как следствие, рынок терял признаки совершенной конкуренции, приобретая при этом во все большей степени по мере упрочнения позиций газели признаки рынков несовершенной конкуренции (монополии или олигополии). Подобные исследования по базе отечественных быстрорастущих компаний показали их новаторскую направленность, подтверждая взаимное влияние активной инновационной деятельности и усиления позиций на рынке (примеры: компания «Антей», сфера деятельности - поставка и производство морепродуктов, новации – создание «морских плантаций» в Приморье; компания

«Мегамикс», сфера деятельности – производство добавок в корма, новации – разработка стартерных кормов, являющихся уникальным продуктом; компания «Тирсан-Кардан», сфера деятельности – производство карданных валов, новации – выпуск карданных валов с использованием стойких компонентов, практически полностью провела импортозамещение на рынке карданных валов, доля на рынке близка к 100%; компания «Ремикс», сфера деятельности – производство строительных смесей, новации – организация производства модифицированных специальных смесей, которые до этого полностью закупались у европейских компаний [4]. Во всех исследованных быстрорастущих компаниях выручка росла темпами, значительно превышающими темпы роста рынка в целом, что свидетельствует о повышении на них концентрации. Таким образом, полученные Д. Берчем выводы свидетельствуют о большей интенсивности процессов инновационного развития рынков несовершенной конкуренции по сравнению с рынками, близкими к состоянию совершенной конкуренции.

Достаточно убедительные выводы о низком инновационном потенциале рынков с малой степенью концентрации по сравнению с рынками умеренной концентрации (то есть в той или иной степени имеющих признаки олигополии) получены в фундаментальных работах американских экономистов Д. Росса и Ф. Шерера. В своем основном труде [20] они на базе анализа большого массива статистических данных по отраслям экономики США установили наличие положительной корреляционной связи между степенью рыночной концентрации в отраслевом разрезе и величиной расходов на проведение научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ предприятий. При этом было определено, что наибольший удельный объем этих расходов был произведен компаниями в отраслях, где значение коэффициента рыночной концентрации для 4 наиболее крупных продавцов CR4 находится в пределах от 50 до 55% (зависимость была получена для данных за 1960

год). Наименьший объем данных затрат был произведен предприятиями отраслей, где значение CR4 находилось ниже 15%, то есть данные отраслевые рынки имели низкую концентрацию и тяготели на этом основании к рынку совершенной конкуренции.

По результатам последующих подобных исследований на базе статистических данных Федеральной торговой комиссии США за период с 1974 по 1977 год было установлено, что наибольший уровень расходов на проведение научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ предприятий в общем объеме их выручки наблюдался при значении CR4, равном 52%, что ближе к характеристикам рынка умеренной концентрации [20]. Сопутствующий опрос ведущих менеджеров показал, что интенсивность выпуска новых продуктов и внедрения инноваций достигает максимума при значении CR4, равном 64%.

В целом описанные и аналогичные им исследования позволили сформулировать закономерность изменения инновационной активности предприятий в зависимости от степени концентрации на рынке в виде обратной U-образной кривой, согласно чему эта активность имеет наибольшую интенсивность в условиях умеренной концентрации и снижается при ее низкой и высокой степени. Другими словами, достижения науки и техники максимально быстро и эффективно внедряются на рынках несовершенной конкуренции, имеющих признаки олигопольных структур, причем с преимущественным присутствием на таких рынках средних предприятий, в то время как рынки с преимущественным присутствием крупных предприятий (тяготеющие к монополюльной структуре) и мелких предприятий (тяготеющие к рынку совершенной конкуренции) менее продуктивны в рассматриваемом отношении. Указанная зависимость вполне объяснима с экономической точки зрения, поскольку участники монополизированных рынков имеют низкие стимулы к внедрению инноваций по причине слабого конкурентного давления на рынке, а участники низкокон-

центрированных рынков, как правило, не имеют достаточных ресурсов (прежде всего – финансовых) для осуществления такой деятельности в необходимых объемах. Иными словами, в первом случае у предприятий есть возможности, но нет желания (или необходимости) осуществлять рискованную новаторскую деятельность, во втором случае есть желание (необходимость), но нет для этого возможности. И только в случае некоторого среднего уровня концентрации и некоторого среднего преимущественного значения размера предприятий на рынке у них одновременно появляются и возможности, и желание заниматься научным, техническим и коммерческим творчеством.

В целом на основании выводов вышеупомянутых американских ученых можно считать доказанным, что умеренная степень экономической концентрации наилучшим образом способствует инновационному прогрессу рынков, однако ее слишком высокий уровень ослабляет стимулы участников рынка к этому прогрессу. Аналогично, низкая степень концентрации, свойственная рынку совершенной конкуренции, также гораздо в меньшей степени стимулирует данный прогресс, в силу чего данный рынок не может выступать наилучшей средой для него и потому не может являться эталоном развития конкуренции.

Существенным фактором, который, с одной стороны, положительно влияет на усиление конкуренции на национальных рынках, с другой стороны, способствует росту экономической концентрации, являясь набирающая в настоящее время силу глобализация. Сегодня уже имеются убедительные доказательства того, что с усилением проникновения на национальные рынки глобальных компаний концентрация на них растет [18], поскольку в соперничестве с такими компаниями выживают немногие наиболее конкурентоспособные национальные предприятия, малый бизнес при этом обычно вытесняется из экономики. В ряде работ российских ученых (например, [7]) показано, что острая конкуренция с товарами иностранного произ-

водства способствует органическому росту отечественных компаний, усиливает их инновационную деятельность, стимулирует слияния и поглощения, а также формирование их достаточно стабильных стратегических объединений и союзов, иными словами – формирует тенденцию к росту экономической концентрации.

Наконец, весьма важные результаты для настоящего рассмотрения были получены классиками – Й. Шумпетером, основателем теории экономического развития, и Ф. Хайеком, автором теории динамической конкуренции [16,21]. Согласно указанным теоретическим положениям, основными драйверами развития конкуренции выступают крупные компании, имеющие возможности для разработки и внедрения новых продуктов и технологических новшеств. За счет использования данных возможностей эти компании получают существенные конкурентные преимущества на рынках, что приводит к их временной монополизации, то есть повышению степени концентрации. При успешной инновационной деятельности конкурентов данная степень может снижаться, при успешной деятельности этих временных монополистов может сохраняться и даже укрепляться. В любом случае указанные авторы считают эпизоды возникающего увеличения концентрации естественным следствием и стимулирующим условием инновационной деятельности и ни в коем случае не свидетельством ослабления конкуренции, а скорее наоборот, и оценивают данное увеличение, как положительное явление для всей экономики в целом.

Современная практика развития рынков показывает правоту высокого инновационного потенциала рынков умеренной и высокой концентрации. А. Повалко, председатель правления Российской венчурной компании, отмечает, что «ничего не получится из стремления одновременно соблюдать абстрактно рыночные подходы и выраживать глобальных чемпионов. В какой-то момент придется делать изъятие из рыночных ограничений, для того, чтобы ...

компании могли завоевать глобальные позиции» [6]. При этом добавляет, что «(в Китае – прим. автора) если принимается решение вырастить, например, телекоммуникационную компанию, которая должна занять определенную долю мирового рынка, то это делается без оглядки на соблюдение требований справедливой конкуренции (читай – соблюдение требований низкой концентрации» [6].

Практика развития китайских рынков действительно подтверждает тезис о высоких темпах инновационного развития рынков высокой концентрации. Китайские органы власти не опасаются даже полной монополизации отдельных отраслей своей экономики. Так, например, в 2015 году в результате объединения двух китайских гигантов железнодорожного машиностроения – CNR Group и CSR Group (Китайской Северной и Китайской Южной корпораций локомотивов и подвижного состава) была образована китайская корпорация CRRC [1]. Получившаяся компания является крупнейшим в мире и единственным в Китае производителем железнодорожной техники с выручкой 38,7 млрд долл.

Таким образом, современная конкурентная политика нуждается в весьма серьезной трансформации. В своем действующем варианте она принципиально в целом нацелена на снижение экономической концентрации на рынках, что тормозит их эффективное инновационное развитие. По данной причине можно утверждать, что в настоящее время она в определенной степени является негативным фактором, замедляющим темпы реализации научно-технического прогресса. В этой связи необходимо реформирование методологических основ конкурентной политики с разработкой новых подходов к оценке ее эффективности и, соответственно, корректировкой направлений осуществления. Одним из таких подходов является предложенное для этих целей автором использование показателей интенсивности перетока покупателей между продавцами [9], характеризующих остроту соперничества этих продавцов.

ЛИТЕРАТУРА

1. Alstom и Siemens дружат против китайцев // Эксперт. – 2017. – №40. – С.6.
2. Внедрение Стандарта развития конкуренции в субъектах Российской Федерации: опыт регионов и лучшие практики / [Электронный ресурс]. URL: <http://ac.gov.ru/files/attachment/3493.pdf>
3. Выступление Президента РФ Владимира Путина на заседании Госсовета по вопросу развития конкуренции / [Электронный ресурс]. URL: <https://fas.gov.ru/news/24707/>
4. Гурова Т. Тысяча счастливых / Т. Гурова, В. Колерова, Ю. Полуниин // Эксперт. - №10. – 2018. – С. 26-33.
5. Инструментарий для оценки воздействия на конкуренцию. URL: www.oecd.org/competition/toolkit
6. Механик А. «Стратегия – это искусство отказа от каких-то возможностей» // Эксперт. №7. 2018. С. 49.
7. Радаев В.В. Динамика деловых стратегий российских розничных компаний под воздействием глобальных торговых сетей // Российский журнал менеджмента. 2005. Т. 3. №3. С. 3-26.
8. Стандарт развития конкуренции - практики и применение. URL: <https://asi.ru/news/40835/>
9. Чирихин С.Н. Диагностика состояния конкурентной среды на товарных рынках. Новосибирск: Сибирский институт управления – филиал Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации, 2012. 173 с.
10. Юданов А. Изменения в режиме нон-стоп: о еретической управленческой практике фирм-газелей. URL: <http://www.rusnor.org/pubs/reviews/8316.htm>.
11. Audretsch D. B. The Dynamic Role of Small Firms: Evidence from the U.S. // Small Business Economics. 2002. Vol. 18 (1–3). P. 13–40.
12. Birch D. Job Creation in America: How Our Smallest Companies Put the Most People to Work. New;York: The Free Press. 1987. URL: https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=1496185
13. Birch D., Medoff J. Gazelles. In Labor Markets, Employment Policy, and Job Creation. Solomon L.C., Levenson A.R. (Eds.). Westview: Boulder, Co. 1994. P. 159-168.
14. Culbertson J. Should Antitrust Use the Schumpeterian Model? in Wills R. et al., ed., Issues After a Century of Federal Competition Policy. Lexington: Health, Lexington. 1987. P. 106-107.
15. Delmar F., Davidsson P., Gartner W. B. Arriving at the High-Growth Firm // Journal of Business Venturing. 2003. Vol. 18 (2). P. 189–216.
16. [Hayek](#) F. Individualism and Economic Order. University of Chicago Press. 2012. 280 p.
17. Henrekson M., Johansson D. Gazelles as Job Creators: a Survey and Interpretation of the Evidence // Small Business Economics, 6 February 2009 <http://www.springerlink.com/content/c341050r0573835v/fulltext.pdf>.
18. M'Chirgu Z. Oligopolistic Competition and Concentration in the Smart Card Industry // Telematics and Informatics. 2006. Vol. 23. Is. 4. P. 227–252.
19. McConnell C.R., Brue S.L. Economics: Principles, Problems, and Policies. McGraw-Hill. 2008. 876 p.
20. [Scherer](#) F.M., [Ross](#) D.R. Industrial market structure and economic performances. Houghton Mifflin Company. 1990. 713 p.
21. Schumpeter J. A. Theorie der Wirtschaftlichen Entwicklung. Leipzig: Dunker & Humblot, 1912. 548 s.

A. Serbulov, Doctor of Economic Sciences, Professor, Head of the Department of Economy and Management, Institute of Economics and Management, Immanuel Kant Baltic Federal University

E. Lobanova, postgraduate student, Institute of Economics and Management, Immanuel Kant Baltic Federal University

A. Сербулов, доктор экономических наук, профессор Института экономики и менеджмента Балтийского Федерального университета имени Иммануила Канта

Е. Лобанова, аспирант Института экономики и менеджмента Балтийского Федерального университета имени Иммануила Канта

АКТУАЛИЗАЦИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ КОЛЛАБОРАЦИИ КАК ВИДА СЕТЕВОГО ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ ХОЗЯЙСТВУЮЩИХ СУБЪЕКТОВ

Аннотация: в статье дан обзор современных тенденции развития производственно-экономических отношений в условиях усиления интеграционных процессов. Представлена видовая классификация форм интеграции. Разработаны качественные критерии применения различных видов сетевой интеграции, по которым произведен сравнительный анализ с целью оценки степени применимости того или иного вида сетевого взаимодействия. Обоснована целесообразность экономических коллабораций в рамках оптимизации отраслевой структуры региональных экономик и национальной экономики. Выявлены преимущества и недостатки экономических коллабораций. Установлены возможные проблемы при формировании экономических коллабораций и пути их преодоления.

Ключевые слова: сетевая интеграция, горизонтальная интеграция, вертикальная интеграция, виды, качественные критерии, коллаборация, конгломерат, кластер, стратегический альянс, хозяйствующие субъекты.

Современный этап развития производственно-экономических отношений в системе глобальной экономики характеризуется такими особенностями как развитие роботизации, цифровизации, использования альтернативных источников энергии, совместной экономики (shared economy), глобального и промышленного Интернета, совместного проектирования, аддитивного производства и т.д. Наряду с глобальными тенденциями производственно-экономического развития, национальный уровень экономики нуждается в непрерывном повышении благосостоянии общества в соответствии с лучшими мировыми стандартами и требует создания условий для роста экономики страны. К тому же

переход на новый уклад технологическо-экономических отношений, а также тренды четвертой промышленной революции направляют национальные экономики стран на поиск способов встраивания в глобальные цепочки добавленной стоимости с целью выживания и на поиск способов преодолеть эффект коммодитизации¹ продукции, чтобы повысить ценность своего собственного продукта, а значит, собственную конкурентоспособность в глазах конечного потребителя.

Усиление роли процессов глобализации в современной мировой эко-

¹Коммодитизация – (англ. – *commoditization*) – процесс перехода продукта из марочной категории в категорию рядовых продуктов (*commodity*).

номике оказывает ключевое влияние на национальные экономики очевидным двойственным характером [8]. С одной стороны, процессы глобализации имеют неоспоримые преимущества, с другой – негативные последствия. С экономической точки зрения важнейшим плюсом глобализации является распространение передовых технологий и непрерывного внедрения инноваций от развитых стран к развивающимся. К этому же относятся и выгоды всех участников международной взаимной торговли, а также снижение влияния транснациональных компаний на мировом и локальных рынках. При этом, с развитием глобализации противоречия мировой экономики усугубляются и встает вопрос национально-государственного выживания [2,7]. Таким образом, возникает потребность в комбинации открытости национальной экономики и сохранении и защите национальных приоритетов. В этой ситуации беспорно необходима необходимость развития кооперационных и интеграционных связей хозяйствующих субъектов на всех уровнях: глобальном, национальном и региональном экономического, социального и политического взаимодействия стран.

Интеграция как процесс взаимо-

действия хозяйствующих субъектов подразделяется специалистами на три формы: вертикальную, горизонтальную и сетевую интеграцию [9]. Вертикальная интеграция характеризуется наличием простых и сложных иерархических организационных структур. Горизонтальная интеграция отличается большей эластичностью функционирования. Сетевая интеграция выражается в адаптации организаций как систем в условиях нелинейного развития [16, 17]. Формы интеграционного взаимодействия, в свою очередь, имеют разнообразное видовое деление исходя из целесообразности применения того или иного вида в сложившихся социально-экономических условиях (табл. 1). Следует отметить, что переходные тенденции интеграционных процессов породили и смешанную или частичную форму интеграции (аутсорсинг, аутстаффинг и т.д.), которая называется квазиинтеграцией и представляет собой сочетание вертикальной и горизонтальной интеграции [1]. Подобная ситуация возникла как способ выживания вертикально интегрированных, иерархических структур, которые становятся неэффективными в условиях информационного общества и перехода к сетевому укладу.

Таблица 1

Видовая классификации форм интеграции

Вид интеграционного взаимодействия	Ключевые особенности	Ключевое преимущество	Ключевой недостаток	Целесообразность применения
Вертикальная интеграция				
Концерн	Функции управления у крупнейшей компании	Единая собственность, высокий уровень кооперации	Ограниченная самостоятельность	Формирование полной производственной цепи в отрасли или комплексе

Продолжение табл. 1

Трест	Хозяйствующие субъекты подчинены главной цели треста	Появление головного координирующего органа	Потеря производственной, юридической коммерческой самостоятельности	Увеличение финансового капитала входящих в трест организаций
Синдикат	Сохранение производственной и юридической самостоятельности при решении индивидуальных задач	Централизация всей коммерческой деятельности	Нет возможности объединить финансовый и промышленный капитал	Решение проблем сбыта продукции
Финансово-промышленная группа	Наличие финансово-кредитного учреждения в составе Находится под опекой государства	Долгосрочность, обеспечение благоприятных условий производства стратегически важной национальной продукции	Дополнительные затраты на координацию действий	Решение стратегических задач государства
Консорциум	Временное объединение однородных организаций и финансовых организаций	Действия участников координируются лидером	Прекращение деятельности после выполнения поставленной задачи	Реализация крупных дорогостоящих инвестиционных проектов
Холдинг	Акционерное общество, владеющее контрольным пакетом акций юридически самостоятельных организаций	Единая согласованная для всех участников политика и стратегия	Двойное налогообложение	Решение общих корпоративных задач
Горизонтальная интеграция				
Ассоциация/союз	Объединение однородных (как правило, некоммерческих) компаний с целью координации деятельности входящих организаций	Информационная и юридическая поддержка входящих хозяйствующих субъектов	Субсидиарная ответственность	Создание социальной и предпринимательской инфраструктуры Взаимоподдержка

Продолжение табл. 1

Картель	Разграничение рынков сбыта, В некоторых странах законодательно запрещены	Заключение взаимовыгодных соглашений	Приводят к образованию монополий	Создаются с целью полного или частичного уничтожения конкуренции
Корнер	Краткосрочное корпоративное объединение	Быстрая скупка и перепродажа активов	Спекулятивный характер деятельности	Создаются для скупки какого-либо товара или акций для последующей перепродажи или для приобретения контрольного пакета акций какой-либо компании
Пул	Распределение капитала согласно оговоренной ранее пропорции Общий финансовый фонд	Распределение затрат	Риск неверного распределения капитала относительно вложенных сил	Создание финансовой устойчивости пула
Государственно-частное партнерство	Взаимодействие государства и частного сектора	Создание всеобщей инфраструктуры не через налогообложение, а через привлечение частного сектора	Неравноправность партнерских отношений при высокой коррупционной составляющей и бюрократизме	Реализация всеобщих инфраструктурных и социально-значимых проектов
Сетевая интеграция				
Стратегический альянс	Общая взаимозависимость, долгосрочный характер Субконтракция производственных отношений	Освоение крупных рынков	Установление монопольных позиций на рынке	Реализация глобальных стратегий

Окончание табл. 1

Конгломерат	Клановость, единый финансовый контроль	Широкий диапазон деятельности	Избыточная диверсификация и зависимость от фирмы-интегратора	Диверсификация деятельности Освоение новых рынков
Кластер	Максимальная географическая близость, родство технологий, общность сырьевой базы	Сужение» физического и как следствие экономического расстояний	Высокая концентрация производства, при которой кластер начинает носить характер «градообразующего предприятия», что делает такую производственную сеть «негибкой»	Локализация взаимосвязанных производств на определенной территории
Коллаборация	Наличие физического экономического и институционального расстояния Элементы самоорганизации Совместная деятельность Инновации единое научно-технологическое сообщество	Обмен материальными и нематериальными производственными активами	Риски снижения конкуренции внутри масштабных коллабораций Сложность учета интеллектуального вклада	Отраслевая оптимизация Оптимизация размера компании Рациональное использование ресурсов Создание и встраивание в глобальные цепочки добавленной стоимости

Составлено автором на основании источников [5, 9, 10, 11, 14, 15, 18, 19, 20].

Глобальная гиперконкуренция делает сложные жесткоорганизованные структуры неэффективными в силу того, что такие структуры становятся забюрократизированными, приводят к монополизации рынков, не могут эффективно удовлетворять быстроменяющиеся потребности общества и без конкуренции начинают распадаться изнутри. В дополнение к этому, процессы рассредоточения мирового производства и мировой торговли, образование глобальных цепочек добавленной стоимости, нарастание турбулентности экономики, коммодизация про-

дукции практически во всех отраслях промышленного производства вынуждают хозяйствующие субъекты, мировую экономику, а также национальные и региональные экономики обращаться к поиску новых видов интеграционного взаимодействия в условиях формирующегося на глобальном и национальном уровнях сетевого уклада.

В современной научной теории сетей взаимодействие хозяйствующих субъектов разграничены физическим, экономическим и институциональным расстоянием [6]. Так, в своем исследовании экономист Е. С. Жаркова уста-

новила наличие физического, экономического и институционального расстояний между хозяйствующими субъектами. Физическое расстояние между хозяйствующими субъектами определено исследователем объективно как расстояние между двумя точками, то есть хозяйствующими субъектами, в пространстве. Экономическое расстояние отражает издержки хозяйствующих субъектов, связанные с преодолением физического расстояния, а также различие в уровне экономического развития. Институциональное расстояние характеризуется уровнем межорганизационной взаимосвязи хозяйствующих субъектов экономической системы [6]. Представленная триада расстояний в формировании сетевого взаимодействия выражается в сужении не только физического и экономического расстояний между экономическими агентами, но и институционального [13]. Поскольку сетевая интеграция хозяйствующих субъектов обусловлена триадой расстояний в формировании видов сетей, то качественными критериями, отражающими экономическую сущность и эффект использования различных видов сетевой интеграции, будут являться следующие:

– *сетевая самостоятельность* хозяйствующих субъектов при интеграционном взаимодействии, то есть возможность и способность входящих в сеть организаций производить собственную продукцию, использовать общую инфраструктуру, получать от этого прибыль, но продвигать общее решение и достигать общих синергетических эффектов.

– *наличие или отсутствие органа управления* указывает на то, насколько сетевая система контролируема, жестко структурирована, какова степень подчинения и управления вхо-

дящих в сеть хозяйствующих субъектов.

– *пространственный диапазон функционирования* хозяйствующих субъектов в сети показывает, каковы масштабы и возможности деятельности того или иного вида сетевой интеграции с учетом роли триады расстояний (физического, экономического, институционального) сетевых отношений.

– *самоорганизация*: данный качественный критерий характеризует виды сетевой интеграции с точки зрения синергии интеграционных процессов внутри сети, сложности структуры вида сетевой интеграции, а также свойства фрактальности сети, то есть репродуцирование подобных сетевых структур и включение их в сетевое взаимодействие. Следует отметить, что элементы самоорганизации характерны для сетевого взаимодействия также и потому, что участники сетевой интеграции рассеяны под влиянием физического, экономического и институционального расстояний.

Классификация видов сетевой интеграции с этих позиций позволяет оценить степень применимости различных видов сетей для разнообразных задач сетевого взаимодействия с учетом интересов всех участников того или иного вида сетевой интеграции (табл. 2). Так, например, деятельность стратегических альянсов направлена на освоение крупных рынков, установление монопольных позиций, реализацию глобальных стратегий, субконтракцию производственных отношений. Создание конгломератов практично для создания масштабной сильной организации, осуществляющей диверсификацию по множеству различных отраслей экономики. Формирование кластеров благоприятно в том

случае, когда необходимо сократить физическое расстояние взаимодействующих и взаимосвязанных хозяйствующих субъектов, сконцентрировать их и локализовать. Специалисты в области информации указывают на обусловленность сетевых взаимодействий хозяйственной деятельности усилением компетентностной составляющей в производственных процессах. При этом совместная форма взаи-

модействия начинает преобладать над конкурентной [3, 6, 8,16]. По всей видимости, преимущества сетевых транзакций связаны с иным видом сетевой связи между экономическими субъектами, создающими для них новые возможности и новые конкурентные преимущества [4]. Одним из подобных видов, на наш взгляд, выступает такой вид сетевой интеграции как коллаборация [12, 13,21, 22].

Таблица 2

Сравнительный анализ видов сетевой интеграции по качественным критериям

Вид сетевой интеграции	Сетевая самостоятельность	Наличие/отсутствие органа управления	Пространственный диапазон	Самоорганизация
Критерии				
Стратегический альянс	Ограниченная	Есть	Частично глобальный	Отсутствует
Конгломерат	Ограниченная	Есть	Национальный, частично глобальный	Отсутствует
Кластер	Ограниченная	Возможен (орган управления для регулирования кластерного развития)	Ограничен территориально и институционально	Ограниченная
Коллаборация	Достаточная	Отсутствует	Глобальный, национальный, региональный	Достаточная

*Составлено автором.

На данном этапе трансформации российской экономики в условиях инновационного «голода» и искусственных международных барьеров и санкций представляется целесообразным применение экономических коллабораций. Данный вид сетевой интеграции поможет оптимизировать отраслевую структуру региональных экономик и национальной экономики в целом, оптимизировать размеры и масштабы деятельности отдельных хозяйствующих субъектов региональных эконо-

мических систем, создать возможность для встраивания в глобальные цепочки добавленной стоимости [17]. С целью оценки перспектив развития экономической коллаборации рассмотрим преимущества коллаборации как вида сетевой интеграции:

- возможности оптимизации основных фондов и человеческого капитала компаний;
- стратегический характер деятельности организаций, образующих коллаборацию;

- распределение затрат и рисков между участниками коллаборации;
- возможности разработки сложных и системных технологий, которые невозможно сделать индивидуально;
- обмен информацией о развивающихся технологиях без мощного инвестирования;
- доступ к изолированным рынкам и отраслям в других странах;
- создание новых технических стандартов;
- создание и укрепление связей между организациями;
- ускорение процесса научно-исследовательских и опытно-конструкторских разработок в производственных организациях;
- образуя коллаборации, хозяйствующие субъекты могут взаимодействовать, не прибегая к полному слиянию или поглощению;
- возможности оптимизации

количественных и качественных параметров отдельных хозяйствующих субъектов.

Тем не менее, несмотря на достаточное количество выявленных достоинств, коллаборация в социально-экономических системах как малоизученный вид сетевого взаимодействия имеет и ряд недостатков:

- определение степени соучастия партнеров в коллаборативной деятельности;
- антиконкурентный характер сотрудничества;
- коллективное деление доходов партнеров.

Как и любой процесс в своем развитии, сетевое взаимодействие в виде коллаборации в социально-экономических системах сталкивается трудностями, которые вынуждают участников осуществлять поиск путей преодоления возможных проблем (табл. 3).

Таблица 3

Проблемы при формировании коллаборационных связей и пути их преодоления

Проблема	Пути преодоления
Качество коммуникации/сумбурность связей/отсутствие информационно-технологической инфраструктуры	Развитие высокотехнологичных производств, активный переход к пятому и шестому технологическому укладам
Проблема быстрого налаживания коллаборативных отношений – развитие доверия между участниками	Развитие гласности и открытости сетевого взаимодействия
Проблема управления сотрудничеством	Развитие открытых гибких информационно-технических средств управления коллаборациями с возможностями самоорганизации
Сопряженность государственной политики, стратегий частных фирм, запросов общества и потребностей индивидуальных потребителей	Институциональная оптимизация, гармонизация взаимодействия отраслей, региональных и национальных экономик
Создание правовых основ сотрудничества	Развитие и совершенствование юридической практики в области сотрудничества
Владение правами на интеллектуальную собственность	Развитие открытых Интернет-платформ, фиксирующих во времени авторство первоисточников.

Составлено автором.

Феномен коллаборации свидетельствует о том, что на фоне глобального сетевого мироустройства перед экономическими системами предстают социально-экономические требования, в виде стремления общества к технологическому качеству жизни, возможности свободного передвижения, доступности культурных ценностей, сохранению природной среды, свободному развитию личности, что, безусловно, связано с оптимальным использованием идей (нематериальных) и материальных ресурсов [3, 8, 12]. В такой ситуации экономические коллаборации

становятся априори полезными. В долгосрочной перспективе данный вид сетевого взаимодействия может стать механизмом, способствующим потенциально важной синергией между хозяйствующими субъектами с различными возможностями и внутренним потенциалом. Таким образом, в контексте настоящего исследования представляется актуальной разработка научного и методологического аппарата внедрения данного вида сетевой формы интеграции на региональном и национальном уровнях.

ЛИТЕРАТУРА

1. Адамова К.З. Квазиинтегрированные структуры как результат новейших интеграционных процессов // Вестник Саратовского государственного социально-экономического университета. – 2011. – №1. – С.9-13.
2. Ахметова К.А. Процессы глобализации: преимущества и угрозы для национальной экономики / К.А. Ахметова, А. А. Ахметова, А. Ж. Тержанова // ПСЭ. 2013. № 4 (48). С. 137-141.
3. Василенко Н.В. Институциональные особенности коллаборации в организационных структурах инновационной экономики // Научно-технические ведомости Санкт-Петербургского государственного политехнического университета. Экономические науки. – СПб: «Санкт-Петербургский политехнический университет Петра Великого», 2016. — № 4 (246). С. 21-28.
4. Василенко Н.В. Коллаборация как способ организации трансакций в современной экономике // Глобальные вызовы в экономике и развитие промышленности (INDUSTRY-2016): труды науч.-практ. Конф. с зарубежным участием / под ред. А. В. Бабкина. – СПб: Санкт-Петербургский политехнический университет Петра Великого, 2016. – С. 380–384.
5. Волкова Ю.А. Интеграция субъектов хозяйствования в современных условиях: сущность, отличительные характеристики и классификация основных форм // Вестник ГГТУ им. П.О. Сухого. – 2017. – №3. – (70). – С. 65-74.
6. Жаркова Е.С. Сетевые формы интеграции хозяйствующих субъектов: институциональный анализ: автореф. дис. ... канд. экон. наук. – СПб., 2013. – 28 с.
7. Исакова Н.Ю. Интерактивная парадигма объединения предприятий в условиях глобальной экономики и интеграции капитала // Фундаментальные исследования. – 2013. – № 10-1. – С. 163-167.
8. Кальченко Т.В. Феномен коллаборации в глобальных инновационных процессах. // *Kant*. – 2018. – № 1 (26). – С. 178-181.
9. Колдаев Д.Г. Взаимодействие компаний различных организационно-правовых форм: теоретические аспекты / Электронный ресурс // Науковедение. 2015. – Т. 7. – №4 (29). URL: <http://naukovedenie.ru/PDF/17EVN415.pdf>. Дата обращения 15.08.2018.

doi:10.15862/17EVN415.

10. Костарева Л.В. Сетевые формы организации межтерриториальных отношений / Л.В. Костарева, М.В. Стерлягова // Вестник ЧелГУ. – 2014. – №21. – (350). – С. 96-99.

11. Кузнецова Т.В. Преимущества и недостатки функционирования финансово-промышленных групп // Вестник ОмГУ. Серия: Экономика. – 2007. – №3. – С.25-29.

12. Лобанова Е.В. Концептуализация импортозамещения в контексте формирования пространственно-экономической коллаборации субъектов экономической системы // Актуальные экономические исследования Калининградских вузов / сб. науч. тр. Междунар. Союз землячеств приморских регионов; Балтийский федеральный университет им. И. Канта, Ин-т экономики и менеджмента. Казань, 2017. – С. 94-101.

13. Лобанова Е.В. Пространственно-экономическая коллаборация как форма сетевого взаимодействия хозяйствующих субъектов // Когнитивные аспекты развития бизнеса и общества: сб. науч. тр. междунар. науч. – практ. конф. – ИНЦ «Импульс», 2018. – С. 183-193.

14. Мичурина О. Ю. Действие циклической модели интеграционного процесса при становлении промышленных сетей в судостроении // Актуальные проблемы экономики и права. – 2011. – №4 (20). – С. 194-203.

15. Ньюхаев Д. В. Преимущества и недостатки организации бизнеса в холдинговой компании // Вестник ТГУ. – 2009. – №9. – С. 39-44.

16. Смородинская Н.В. Глобализированная экономика: от иерархий к сетевому укладу. – М.: ИЭ РАН, 2015. – 344 с.

17. Смородинская Н.В. Сетевое устройство глобальных стоимостных цепочек и специфика участия национальных экономик / Н.В. Смородинская, В.Е. Малыгин, Д.Д. Катук // Общественные науки и современность. 2017. – № 3. – С. 55-68.

18. Тихомирова О.Г. Корпоративная коллаборация и взаимодействие: решение проблемы самоорганизации социально-экономических систем // Фундаментальные исследования. – 2014. – № 9-5. – С. 1082-1086.

19. Шерешева М.Ю. Межорганизационные сети в системе форм функционирования современных отраслевых рынков. автореф... док. экон. наук. – С. 10.

20. Шорохова В.А. Концерн как форма интеграции компаний / В.А. Шорохова, Н.В. Шевцова // Актуальные проблемы авиации и космонавтики. – 2014. – № 10. – С. 333-334.

21. Ansell C., Gash A. Collaborative Governance in Theory and Practice // Journal of Public Administration Research and Theory. 2008. Vol. 18. № 4. P. 543–571. doi:10.1093/jopart/mum032.

22. Dodgson M., Gann D.M., Phillips N. [Collaboration and innovation management](#) // The Oxford Handbook of Innovation Management. Oxford, UK. Oxford University Press. 2014. P. 462-481. doi: 10.1093/oxfordhb/9780199694945.001.0001.

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ЭКОНОМИКИ В СОЦИАЛЬНОЙ КУЛЬТУРНОЙ СФЕРЕ

I. Gromov,
*Head of Administration of the Petrograd district
of St. Petersburg,
Applicant for the Baltic Academy of Tourism
and Entrepreneurship*

И. Громов, УДК 338.27
*Глава Администрации Петроградского
района Санкт-Петербурга, соискатель
Балтийской Академии туризма и предпри-
нимательства*

ГОСУДАРСТВЕННЫЕ УСЛУГИ В СОЦИАЛЬНОМ СЕКТОРЕ: ПРИЧИНЫ И ПОСЛЕДСТВИЯ ИХ СОКРАЩЕНИЯ

Аннотация: в статье рассматриваются вопросы формирования теории и практики социального государства в постсоциалистической России. Обращается внимание на то, что модель социального государства с рыночной экономикой, реализацию которого декларировала современная Россия, должна быть в большей мере сориентирована на всемерное развитие общественного сектора, который не только служит демпфером в условиях социальной напряженности и экономических кризисов, но и в значительной степени гуманизирует рыночную экономику, ликвидируя так называемые «провалы рынка». Доказывается, что социальная деятельность государства (государственное финансирование НИОКР и образования, создание рабочих мест, сохранение и развитие культуры, охрана окружающей среды и т. д.) также как и социальная ответственность бизнеса, создают социодинамический мультипликатор экономического роста.

Ключевые слова: социальное государство, общественный сектор, социальная сфера, социальный капитал, социальные услуги, социодинамический мультипликатор.

Социальная сфера является одной из наименее разработанных проблем теоретической экономики. Сложности в научной унификации и выработке общих подходов к социальной сфере как народнохозяйственного сектора начинаются с ее определения в качестве производственной либо непроизводственной отрасли экономики [8, p. 9].

Социальная сфера — многоуровневое понятие. Она включает в себя отношения, которые определяются в таких терминах как «образ жизни», «качество жизни», т. е. отношения «воспроизводящиеся», которые зависят не столько от

волевых решений, сколько от достигнутой степени цивилизованности общества, от уровня развития производительных сил и производственных отношений. Коллективистская или индивидуалистическая структура экономики воспроизводит и социальные отношения, соответствующую коммуникативную среду, при которой возникают отношения сотрудничества и взаимопомощи или же наоборот — индивидуализма и конкуренции [1, с. 50].

Социальные утопии, известные с древности, эволюционировали от мечты к реальности по мере включения в свои

построения экономической составляющей. Преобразование общества на основе теории «естественного права» и изображение человеческого будущего как аграрно-пастушеского *рая* («парадиза») социалисты-утописты заменили идеей экономического прогресса на основе крупного общественного производства, применяющего новейшие достижения науки и техники. Преодолевая привычные представления о принципах социальной справедливости как равного распределения при всеобщем аскетизме, утописты XIX века изображали будущее человечества в виде общества всеобщего благоденствия, где удовлетворяются все человеческие потребности благодаря высокой производительности труда, обеспечивающей *опережающее* производство материальных и духовных благ по отношению к запросам и потребностям [3, с. 142].

Безграничный рост индустрии и машинной техники, заменяющие человека на производстве («рост производительных сил»), обеспечит, по их представлениям, не только материальное изобилие, но и расцвет личности, приведет к уничтожению разницы между умственным и физическим трудом, между городом и деревней. Государство как политический орган «отомрет», т. е. из органа управления людьми превратится в орган народно-хозяйственного управления — в Совет по планированию, координации и кооперации производства.

В первой половине XIX столетия термины «социализм» и «коммунизм» все еще обозначали всякое социальное реформаторство во имя *общего блага*, имея, таким образом, довольно расплывчатое содержание о путях и методах преобразования общества. Между тем проповеди реформаторов о *солидарности* промышленников — капиталистов и наемных работников — пролетариев находили мало отклика в предпринима-

тельской среде. Одиночки-филантропы, занимающиеся благотворительностью, не могли осчастливить всех нуждающихся. Меры по улучшению условий труда и быта, страхованию работников при потере работоспособности, пенсионному обеспечению и здравоохранению работников внедрялись работодателями лишь под давлением государства, учреждавшего различные институты фабрично-заводской инспекции и в законодательном порядке устанавливавшего социальные нормы и правила, регламентирующие *отношения* между «трудом и капиталом».

После целого ряда буржуазных революций середины XIX в., произошедших в Западной Европе, наступило окончательное разочарование в возможностях быстрого улучшения благосостояния обездоленных масс на путях социального реформаторства. Теоретики социализма окончательно размежевались по классовому признаку: на сторонников социального переворота («вооруженной революции») с экспроприацией капиталистической собственности как средства устранения классовых противоречий и сторонников «парламентаризма» — той же социальной революции, но совершаемой мирным путем, без ликвидации частной собственности на средства производства [4, с. 97]. При первом варианте производство и распределение подчинялись социальным задачам, формулируемым социалистическим государством, при втором социальные функции капиталистического государства ограничивались «рынком». Это ограничение в наиболее явном виде прослеживается на примере бесплодных попыток ликвидировать *безработицу* в условиях «социальных государств с рыночной экономикой».

Социальная сфера является одновременно объектом и субъектом социальной политики. Как *объект* она пред-

ставляет собой граждан, производящих и потребляющих в различной степени социальные блага и услуги. Как *субъект* социальная сфера представлена различными социальными институтами, предназначенными для «выравнивания» уровней производства и потребления социальных благ и услуг в пределах национальной экономики и даже за ее пределами, если речь идет о соотечественниках, оказавшихся в «ближнем зарубежье», как, например, произошло после распада СССР [6, с. 314].

Особенность *субъект-объектных* отношений социальной сферы заключается в том, что граждане, являющиеся носителями суверенитета и источником власти, имеют возможность перераспределять имеющиеся ресурсы в пользу социальной сферы, но эти возможности в каждый данный момент ограничены сферой экономики и ростом производительности труда самих граждан в сфере материального производства.

Наконец, социальная сфера представлена уровнем, определение которого проникло в отечественный лексикон с Запада. Это так называемый «уровень сервиса». При этом речь идет не только о *качестве* благ и услуг, но и об их *количестве*, т. е. о масштабе и спектре услуг, предоставляемых различными учреждениями социальной сферы [5]. Масштабность и спектр социальных услуг определяются не только социально-экономическим строем общества. Они представляют собой «социальные завоевания» народа той или иной страны. Они имеют национальную специфику и историческое происхождение.

Специфика первоначального капиталистического накопления заключалась также и в том, что страны, вырвавшиеся вперед в индустриальном развитии, получили возможность развивать социальную сферу за счет сокращения работа-

ющих в промышленности и сельском хозяйстве. Эти завоевания рассматриваются как неотъемлемая часть суверенитета народа. Даже государства, добровольно вошедшие в Европейский Союз, не передали в общую юрисдикцию свои полномочия по расходам на социальные программы, поскольку их нивелирование чревато социальным взрывом. Степень благосостояния граждан определяется не только экономической мощью государства, но и возможностями предоставления им социальных благ или услуг [9, р. 180]. Эти возможности во многом зависят от способов финансирования социальной сферы и формирования социальных фондов. Бесплатное или же коммерческое предоставление гражданам социальных услуг радикальным образом меняет не только положение данного вида деятельности в балансе национального счетоводства, но и системные представления о социально-экономическом и политическом строе общества.

В условиях государственного социализма в СССР социальные фонды формировались за счет союзного и республиканского бюджетов и фондов, формируемых из прибыли государственных предприятий. Финансирование нематериальной сферы за счет сферы материального производства было возможно в условиях общей, общенародной или государственной собственности. Подобные перераспределительные отношения не нарушали права коллективных собственников, определенные законами [3, с. 142].

Совершенно по-иному функционирует механизм финансирования социальной сферы в условиях приватизированной и частной собственности. Государство и общество вынуждены, при этих условиях, *обязывать* или же *убеждать* собственника оказывать помощь

нуждающимся, *стимулировать* его участие в социальных проектах.

С проведением приватизации и разгосударствлением собственности возможности российского государства в производстве и распределении социальных благ, оказании социальных услуг резко ограничились. Для формирования иных стабильных источников финансирования социальной сферы потребуются не только время, но и теоретическое обоснование, и практический поиск эффективных моделей социально-экономической политики.

Согласно Конституции, Российская Федерация является социальным государством с рыночной экономикой. Это означает, что меры социальной защиты и поддержки населения осуществляются государством на основе рыночных механизмов. Необходимость учета в социальной политике рыночных условий обусловлена целым рядом обстоятельств. Среди них следует отметить наличие *социальных рисков*, к которым относят риски потери жизни, трудоспособности, дохода вследствие заболевания, производственной травмы, старости, безработицы, потери кормильца и т. д. При этом рыночная экономика не только не уменьшает социальные и экономические риски, но, напротив, усиливает их, так как в условиях ее динамизма, социально-экономической неопределенности, обусловленных «провалами рынка» и асимметричностью информации, вероятность возникновения различного рода непредвиденных обстоятельств (кризисов, банкротств, сокращений, увольнений и т. д.) значительно возрастает.

Сфера социальных услуг включает в себя также определенную систему превентивных мер, направленных на создание *социальных гарантий* населению в получении социальных благ и услуг (пенсионного обеспечения, социального страхования, образования, медицинской

помощи, рекреации, обеспечения жильем, жилищно-коммунальных услуг и т. д.) [10, р. 63].

Эффективная система социальных гарантий требует от государства и бизнеса значительных расходов непроизводственного назначения, нарушающих в определенной степени рыночное равновесие. Вместе с тем нормальное функционирование рыночной экономики невозможно в условиях социальной нестабильности, низкого уровня жизни населения, значительной материальной и неприемлемой социальной дифференциации населения, отсутствия твердых социальных гарантий жизнеобеспечения.

В современной России сложилась негативная оценка существовавшей ранее, в условиях государственного социализма, модели распределения социальных благ и услуг. Однако если придерживаться критериев объективности, следует признать, что в переходный период *многие положения о государственных социальных гарантиях вошли в современное российское законодательство благодаря тому, что существующее во властных структурах крайне либеральное реформаторское крыло боялось их отменить.*

Это одна из заслуг нашего советского прошлого. Но, вместе с тем, понятно, что в рыночных условиях должна быть совершенно иная модель социальных гарантий со стороны государства. Рыночные реформы, проводимые в России, сопровождались кризисными явлениями в социальной сфере, что повлекло за собой резкую дифференциацию уровня жизни граждан и необходимость адаптации социальной защиты и поддержки населения к условиям капиталистической экономики. Объективно актуализировалась значимость таких вопросов, как разработка теоретических и методических основ социальной политики, выбор наиболее адекватного направления ее

развития, учитывающего как собственный предшествующий опыт, так модели и механизмы предоставления социальных услуг, доказавшие свою эффективность в странах с рыночной экономикой, научно обоснованные рекомендации по выбору форм, методов и инструментов эффективного управления параметрами социального развития.

Факты свидетельствуют, что в реальной жизни все страны с развитой рыночной экономикой в той или иной мере, каждая своим путем, стали социально ориентированными государствами.

Социально ориентированная модель привлекательна для большинства населения, но возможности ее реализации, как выше уже отмечалось, ограничены ресурсным потенциалом страны. Именно поэтому в государствах, которые еще не прошли тот долгий путь, который прошли государства с развитой экономикой, пропагандируется либеральная модель как более реальная. В частности, это происходит в современной России.

Хотелось бы привести ряд возражений относительно данной модели, хотя автор осознает, что ее критика может и не найти единодушной поддержки. Сторонники либеральной модели, как известно, считают, что экономические стимулы реализуются в результате снижения налоговой нагрузки и сокращения социальных расходов. Однако, и в этом состоит первое возражение, в любом случае — и в либеральной, и в социально ориентированной модели — социальные расходы, в конечном счете, финансируются за счет работника. Различие заключается лишь в форме — будет ли это вычет части доходов в виде налога либо в виде вынужденно-добровольной платы за услуги образования, здравоохранения и т. д.

Точка зрения автора состоит в следующем. Надо сравнивать либеральную

и социально ориентированную модель социальной политики государства по другому критерию — по возможности обеспечить такую форму организации и финансирования социальной сферы, которая позволяет сделать доступным удовлетворение базовых социальных потребностей населения. Человека следует рассматривать не только как субъекта экономики, но и общества.

В перспективе, как мы полагаем, должна быть выработана модель *социогуманитарного* государства. В нем главным богатством станут способности граждан, а экономика будет подчинена интересам гармоничного развития человека. Критерием успешного развития экономики станет рост человеческого капитала. Исходя из этого, экономистам следует, на наш взгляд, больше внимания уделять не только проблемам микроэкономики: финансовой аналитики, рискам, бюджетированию, хеджированию и другим актуальным, но частным проблемам, но и *макроэкономической* составляющей, основу которой составляет общественный сектор экономики.

Кроме того, представляется, что в современных условиях как никогда *обостряется противоречие между государственными и рыночными регуляторами производства и распределения общественных благ*. Эти противоречия в разных странах разрешаются по-разному, но решение их за счет человека, без учета менталитета страны, контрпродуктивно. В период перехода от командно-административной экономики к рыночной в России не была найдена форма разрешения противоречия между интересами человека, общества и государства, обострилась проблема социальной справедливости. *В российском обществе, и это следует признать открыто, произошел социальный раскол.*

Социальное расслоение, негласно существовавшее во времена командно-административной экономики, дополнилось откровенной дифференциацией, основанной на частной собственности и рыночных отношениях. В современной России богатые составляют 1–2%, средний класс — 15–20%, промежуточный слой между средним классом и бедными — 60–65%, бедные — 15–20%, социальное дно — 5–7% [7, с. 91]. От недавнего экономического кризиса пострадали в большей мере те, кто относился к среднему классу и промежуточному слою между средним классом и бедными. Наша точка зрения состоит в том, что *поляризация общества по уровню доходов в результате повторения экономических кризисов будет только возрастать.*

Поляризация опасна для общества не только сама по себе. Люди, чьи доходы сокращаются, отчетливо осознают противоречие между своими интересами и интересами государства. Так, по данным российских социологических исследований, 43,5% опрошенных отметили, что государство отражает интересы богатых, 28,5% — интересы начальства, 16,0% — интересы крупного бизнеса, только 9,0% отметили, что оно отражает интересы всех граждан, и 4,0% — интересы простых людей. Эти данные свидетельствуют, что *экономические кризисы усиливают недоверие людей к государству и властным структурам, проводящим ту или иную социальную политику.*

Следующий тезис состоит в утверждении, что в современных условиях именно человек как носитель человеческого капитала, институтов, культурных традиций и т. д. становится

основным фактором производства. Мы специально усиливаем акцент на этом, потому что длительное время преобладающим в России являлся технократический подход, при котором *технологии и инвестиции в них были первичными, а человек — вторичным.*

В настоящее время акценты несколько сместились. В Концепции социально-экономического развития РФ до 2020 г. сказано, что темпы роста инвестиций в нематериальные факторы производства и в России будут обгонять темпы роста инвестиций в материальные факторы производства [6, с. 314]. Однако, как мы помним, *нечто подобное декларировалось и ранее, но не реализовывалось на практике.*

Социальная деятельность государства (государственное финансирование научно-исследовательской деятельности, создание рабочих мест, сохранение и развитие культуры, охрана окружающей среды и т. д.) также как и социальная ответственность бизнеса создают *социодинамический мультипликатор экономического роста* — импульс к самовозрастанию совокупного потребительского результата. *Социодинамический мультипликатор определяется взаимодействием трех составляющих: социальным эффектом, склонностью индивидов к созиданию и институтами гражданского общества.*

В заключение хотелось бы еще раз подчеркнуть: дальнейшее социально-экономическое развитие России зависит от повышения уровня и качества жизни человека, от социальной справедливости, доступности для всех социальных и территориальных групп населения двух базовых вещей — минимального

потребительского набора и механизмов реализации основных гражданских прав и свобод.

Кажется, что в последние годы более четко наметился поворот к человеку в экономической политике России. Хотелось бы, чтобы данная тенденция стала преобладающей. Решение всего круга социальных вопросов возможно лишь на

основе систематического мониторинга ситуации, теоретического исследования и практического внедрения принципов взаимодействия и партнерства работодателей и государственных структур, реализующих конституционно закрепленные положения о формировании в России социального государства с рыночной экономикой.

Литература

1. *Алиев Ш. И.* Модели и тенденции государственно-частного партнерства в социальной сфере / *Ш.И. Алиев, Ю.И. Благих, Е.В. Булах* // Проблемы современной экономики. – 2012. – № 3. С. 226.
2. *Благих И. А.* Механизм кризиса в российской экономике и антикризисные действия правительства / *И.А. Благих* // Проблемы современной экономики. – 2015. – № 3 (55). – С. 31–35.
3. *Благих И. А., Дубянский А. Н.* История экономических учений / *И.А.Благих, А.Н. Дубянский*. М.: Юрайт, 2014. – С. 142.
4. Введение в институциональный анализ / под ред. В. Л. Тамбовцева. – М.: ТЕИС, 2009. – С. 97.
5. Гражданское общество: Мировой опыт и проблемы России. М.: Эднориал, 2008. – С. 207.
6. *Клейнер Г. Б.* Эволюция экономических институтов в России. – М.: Наука, 2012. – С. 314.
7. *Манохина Н. В.* Институциональные структуры реальной экономики: теория развития и практика хозяйствования. – Саратов: СГСЭУ, 2012. – С. 91.
8. *Dengov V.* Experimental verification of correspondence between adverse selection models and reality // *Ekonomicko-Manažérské Spektrum*. – 2015. – No. 1. – P. 2–9.
9. *Kelly K.* New Rules for the New Economy. Ten Radical Strategies for a Connected World / *K. Kelly*. NY, 2008. – 180 p.
10. *Porat M., Rubin M.* The Information Economy: User's Guide to the Complete Database (on Magnetic Tape). Washington: Office of Telecommunications, 2007. – 63 p.

I. Blagikh,
*Doctor of Economics, professor,
Professor, Department of Economic History
and Economic Thought
Faculty of Economics
St. Petersburg State University*

И. Благих, УДК 33.018
*доктор экономических наук, профессор,
профессор кафедры истории экономики и
экономической мысли
Экономического факультета
Санкт-Петербургского государственного
университета*

КИНО КАК ИДЕОЛОГИЧЕСКИЙ, ЭКОНОМИЧЕСКИЙ И КУЛЬТУРНЫЙ ФЕНОМЕН

Аннотация: в статье представлен краткий анализ существующих подходов к определению роли кино в общественной жизни, использованию культурных, экономических, пропагандистских и других возможностей кино для решения политических задач. Автор считает, что кризис кино в современной России имеет как объективный, так и субъективный характер. Объективные причины связаны с процессами глобализации, развитием Интернета, техническим перевооружением киноиндустрии, требующей значительных капиталовложений. Субъективные причины порождены в современной России процессами приватизации, приведшей отечественную киноиндустрию не к рыночной конкуренции, а к кланово-групповому противостоянию, имеющему скорее духовный, чем экономический характер. Данное противостояние подогревает политическую нестабильность в стране, поскольку кино обладает особым воздействием на чувственно-эмоциональную сферу человека. В резюмирующей части автор предлагает меры, способствующие поиску баланса между политикой и бизнесом в российском кино.

Ключевые слова: кино, капитал, политика, бизнес, массовая культура, клановое противостояние.

Введение

Целью данной статьи является систематизация точек зрения на культурный, экономический и идеологический феномен которым является кино. Выявление иерархии взаимозависимостей путем их систематизации позволяет анализировать не только текущее состояние, но и прогнозировать развитие каждой из них в феноменологической системе в целом.

Взаимовлияние экономики, политики и культуры представляет особую актуальность для современной России, где почти четверть века происходит систематическое нарушение логики и истории повседневности. Вследствие неоднозначно протекающих процессов как культурологический, так и теоретико-экономический анализ любого явления,

задевающего эмоционально-чувственную сферу человека, сталкивается с идейно-политическим противостоянием, отсутствием консенсуса среди обществоведов и в понятийном пространстве, и в оценочных суждениях. В сфере отечественного кино противостояние людей и мнений достигло большего накала, чем противоречия в политике и экономике. При этом внедрение демократических процедур в институты киноиндустрии не сглаживает, а напротив, лишь обостряет идеологическое противостояние деятелей культуры. В подобных ситуациях представляется целесообразным провести своего рода инвентаризацию точек зрения на цели и задачи, решаемые кино.

Скрываются ли причины противо-

стояния деятелей индустрии кино в конкурентной борьбе групп и кланов за экономические блага, или же они имеют более глубокий характер духовной несовместимости по поводу жизненных благ и культурных ценностей? Не вдаваясь в глубокую детализацию анализа проблемы, попытаемся ответить на ряд вопросов, которые, несомненно, прояснят причины углубления кризиса кино в России и развитие радикальных взглядов на цели и задачи отечественного киноискусства. Эти вопросы, на наш взгляд, состоят в следующем:

- какое влияние оказала политическая история на развитие отечественного кино;

- как проявляет себя кино как феномен массовой культуры;

- как соотносятся между собой современная киноиндустрия и экономика;

- в чем проявляется роль кино как средство пропаганды и агитации.

Пофакторный анализ позволит более пристально рассмотреть как феноменальные особенности кино, так и перспективы его развития в современной России.

Влияние политической истории на развитие отечественного кино

2016 год был назван в России Годом кино, поскольку в мае исполнялось 120 лет со дня первого кинопоказа в нашей стране. Он состоялся 4 мая 1896 года в петербургском городском саду «Аквариум». По формальным признакам можно считать, что российская киноиндустрия отстала от первого коммерческого киносеанса братьев Люмьер всего на 5 месяцев, но если сравнивать со сроками собственного производства кинофильмов, то первые отечественные кинофильмы (опять-таки на импортной аппаратуре) появились лишь спустя 12 лет [3].

Возникнув как техническая новинка, кино стало быстро распространяться во многих странах мира благодаря своим возможностям и большой массе популяризаторов и предпринимателей (часто выступавших в одном лице), пытавшихся реализовать коммерческий потенциал кинематографа [19].

Отечественное кино получило значительное развитие в советский период. Политическое руководство достаточно быстро и своевременно оценило возможности кино. Оно использовалось для культурного воспитания (за годы советской власти в стране произошла настоящая культурная революция). Неграмотная в своей массе страна достигла показателей всеобщей грамотности. Для «ликбеза» (ликвидация неграмотности) широко использовались возможности кино.

Особую роль сыграло кино в процессах коллективизации и индустриализации страны, в Великой Отечественной войне 1941-1945 гг. В этом плане нельзя, конечно, принижать пропагандистские функции советского кино, но в то же время невозможно будет понять, что такое советское кино, не посмотрев его картин, ставших классикой. Легендарные режиссеры (Иван Пырьев, Леонид Гайдай, Эльдар Рязанов, Сергей Бондарчук, Никита Михалков, Владимир Меньшов и многие другие) создали огромный пласт по-настоящему качественного и, что самое главное, честного кино с глубоким смыслом и удивительной символикой.

Рыночные реформы, затронувшие все сферы жизни российских граждан, не могли не затронуть кино. Как и в целом по всем отраслям производства, производство кино претерпело значительное падение. В целом по стране

уровень кинопотребления снизился в 1,19 раза в год на человека [14]. Отдельно надо сказать о значительном сокращении доли российских фильмов: по кассовым сборам она снизилась с 17,9% в 2014 году до 16,2% в 2015 при общем росте отечественных релизов в кинопрокате на 17,8% (99 кинолент в 2015 году, что составляет около четверти всех релизов). Во многом это обусловлено изменениями предпочтений потребителей в условиях кризиса. При этом средняя цена билетов выросла всего на 3% при общем росте ИПЦ на 12,9%, [17] во многом это обусловлено изначально высокими ценами в городах, чье население превышает миллион жителей: увеличение стоимости билетов может привести к снижению потребления. Высокая эластичность спроса на кино по цене и по доходу говорит о наличии достаточного количества развлечений-заменителей, а в кризисных условиях экономики кино становится практически товаром роскоши.

В целом, если рассматривать перспективы киноиндустрии в России, то по показателям функционирования киноцентров можно ожидать дальнейшего спада, обусловленного тремя основными причинами. Во-первых, кризисными условиями в экономике, ростом количества возможных субститутов за счёт развития интернет-ресурсов, во-вторых, спадом инвестиционной активности, вызванной бюджетным дефицитом и снижением субсидий со стороны государства, в-третьих, высокой рискованностью подобных вложений [8].

Особо следует отметить образовательные (учебные) фильмы, которые предназначены для показа в школах и других учебных заведениях. Исследования показывают, что учебный материал, преподнесённый в виде фильма, усваивается гораздо лучше, чем тот же материал, пересказанный учителем. Дело

здесь, видимо, в наглядности и отшлифованности подачи материала [10].

Кино как феномен массовой культуры

Понятие «кино» является чрезвычайно многозначным и используется в самых разнообразных смыслах и значениях. В широком значении этого слова кино – это сфера творческой деятельности человека, направленной на изменение мира вокруг, а равно и себя в этом мире; это все то, что создается человеком, – в противоположность природе (натуре), созидательные силы которой не связаны с человеческой волей. Насколько широко это понятие, настолько оно и нефункционально, поэтому неудивительно, что в общественных науках понятие «кино», используется нечасто, а еще реже анализируется с научных позиций [4].

Иметь представление о влиянии кино и его телевизионных вариантов на общественное сознание, использовании его политическим классом как средства идейного и морального обеспечения того или иного политического курса авторитарными режимами, о создании эффективным гражданским обществом в условиях демократии механизма контроля и общественной цензуры, стоящей на пути бесконтрольного распространения ксенофобии, расизма, насилия, порнографии и вседозволенности средствами кино [5].

Обладать практическими навыками анализа общественно-политических тенденций в современном обществе и распознавания актуальных проблем в современных фильмах, поиска сценариев на актуальные темы с гражданских позиций, прогнозирования кассового успеха отечественных фильмов, рассчитанных на разные аудитории, в области производства и проката фильмов, в кинематографических текстах, разбираться в кинорефертуарной политике и видеть в

развлекательном его социальный смысл [6]. Профессия продюсера как новая профессия в российском кино до сих пор ориентирована учебными программами на экономическую сторону кинопроцесса, оставляя за рамками обучения политическую составляющую этой профессии. Необходимость нести ответственность за нравственное и идейно-политическое содержание кинофильма должна быть осознана всеми, кто влияет на кинопроцесс, управляет им, отбирая и выращивая сценарии, работая над производством фильма и организуя его прокат в массовых аудиториях. Для начала это латентное содержание кинотекстов надо научиться извлекать – как из готового продукта, так и из его заготовок для будущего фильма [11, с. 115]. Новизна курса как раз в том и заключается, что студентам открывается другая сторона организаторской деятельности в кино, дающая представление о том, как сочетать стремление у коммерческому успеху с культурной и нравственной миссией художника, сближая эти нередко до предела разведенные ножницы в произведениях разных жанров, в фильмах массовых, популярных и высоконравственных.

Современная киноиндустрия и экономика

Современное кино – это крупный бизнес, сопоставимый по своему значению с крупнейшими отраслями производственной деятельности. Так, совокупный доход Голливуда от продажи произведенной продукции, экспортируемой за пределы США, сопоставим по своему объему с доходами, получаемыми странами – крупнейшими экспортерами нефти. В одном только Китае американские кинофильмы за год собирают до 1,5 млрд долл. [1] Массовая

культура материализовалась по преимуществу в визуальных категориях, породив «индустрию зрелищ» [18].

Взаимосвязь и взаимовлияние экономики и кино давно стали и продолжают оставаться объектом исследований в различных общественных науках, включая экономическую теорию. Экономика влияет на кино, как процесс влияет на результат. При этом обращение к различным подходам, которые будут рассмотрены далее, показывает, что для того, чтобы сделать возможным теоретико-экономический анализ влияния кино на экономику и экономики на кино, необходимо от понятия «кино», понимаемого сколь угодно широко или узко, перейти к более операционному и элементарному понятию «киноиндустрия». Впрочем, даже в этом случае в литературе обнаруживаются едва ли не полярные мнения как относительно сущности, так и относительно генезиса этого феномена [9].

Массовое внедрение в процессы кинопроизводства и распространения фильмов компьютеров и цифровых технологий сформировали новый этап в развитии экономики киноиндустрии [2]. В настоящее время для коммерческой реализации кинопроектов его продюсеры используют всемирную компьютерную сеть Интернет. Сейчас можно утверждать, что Всемирная паутина осуществила информационную революцию в продвижении кинопродукции, очевидно, что на ее основе будут построены новые технологии киноиндустрии. При этом технологии производства анимационных и художественных фильмов настолько усовершенствовались, что стало возможным вводить в кино полностью виртуальные персонажи [7]. Уже сейчас в Интернете существует

довольно много сайтов кинокомпаний. Все они направлены на удовлетворение интересов обыкновенного потребителя, хотя некоторые из них ориентированы на узкий круг специалистов и привлечение инвесторов. В последние годы ресурсы Интернета все чаще используются для проведения кампаний по продвижению фильмов. Многие американские кинокомпании считают, что цена за создание страницы в Интернете несравнимо меньше, чем за другие виды продвижения фильмов, — 100 тыс. долл. за сайт и миллионы долларов за кампанию по продвижению фильма по всему миру [20]. Кроме того, современные информационные технологии позволяют проводить конференции и форумы, формируя среду, лояльную будущему или уже реализованному кинопроекту.

Современные кинокомпании убедились в том, что веб-сайты очень выгодны с точки зрения освоения новых рынков по сравнению с другими средствами продвижения. Реклама в печатных изданиях и по телевидению может быть актуальна сегодня, может быть завтра, а веб-сайт может обновляться и представлять новую информацию по мере необходимости постоянно. Что касается проката фильма в кинотеатрах, веб-сайт не только представляет информацию до премьеры и в течение показов в кино, но и продолжает содействовать «раскрутке» фильма, в то время как другие средства продвижения уже не работают и фильм используется на вторичном рынке. Кроме размещения на сайте информации о самой компании и материалов по продвижению аудиовизуальной продукции, глобальные информационные технологии дают возможность привлечь средства на дополнительные статьи доходов в бюджет компании с помощью создания веб-страниц и порталов. К ним относятся различные лотереи, викторины и конкурсы, а также интернет-

магазины [12].

Всемирную сеть можно использовать не только в целях рекламы аудиовизуальной и сопутствующей продукции, но и поддерживать с ее помощью двустороннюю связь, т.е. узнать мнение, организовать дискуссию и т.д. Очевидно, что анализ полученной таким образом информации будет весьма ценным. На этой основе создаются так называемые клубы или сообщества [17]. Посетители таких клубов могут найти дополнительную информацию, принять участие в интерактивной деятельности, подписаться на информационные почтовые рассылки, пообщаться в чате с единомышленниками, наконец, просто выразить свою симпатию к фильму и сайту. Кино как коммерческий продукт требует использования таких типичных для бизнеса инструментов, как маркетинг, реклама, пиар, исследований рынка и потребительских предпочтений.

Российские кинокомпании также поняли и оценили перспективы продвижения в Интернете имиджа самой компании, а также фильмов, находящихся на разных стадиях производства и уже выпущенных в прокат. В то же время необычайно большой размах приобрела проблема пиратства и торговли контрафактной продукцией на рынках проката и продажи фильмов в розничной торговле. От деятельности пиратов наносится колоссальный ущерб, оцениваемый ежегодно в суммы от 15 до 25 млрд долл. [24]. В такой огромной массе разнообразных кинокартин известными и окупаемыми становятся не более 5-7% фильмов [Silk L., 2015]. Тем не менее российская киноиндустрия идет по пути развития современных бизнес-технологий. Внедрение новых технологий съемки, модернизация материальной базы кинотеатров, строительство новых современных кинозалов, использование мощнейшего потенциала глобальной сети Ин-

тернет является прорывом российского кинематографа и наглядно демонстрирует его обновление на новой технико-экономической основе.

Кино как средство пропаганды и агитации

Кино является средством массовой коммуникации. Поэтому можно считать потребителя (аудиторию) адресатом, а кинопродукт – непосредственным сообщением и каналом одновременно. Здесь возникает определенная модель коммуникации, связанная с убеждением. Убеждение, направленное на восприятие политических целей, называется пропагандой.

Пропаганда – организованное и целенаправленное распространение господствующим классом («политической элитой» и т.д.), идей, мнений, утверждений, символов и слухов через СМИ и по другим каналам общественной коммуникации. Пропаганда – одно из основных средств стимулирования властью технологий убеждения граждан. Пропаганда включает в себя «использования редакционного, а не платного места и/или времени во всех средствах распространения информации, доступных для чтения, просмотра или прослушивания существующими или потенциальными клиентами фирмы, для решения конкретной задачи способствовать достижению поставленных целей» [11, с. 11]. Пропагандой пользуются для популяризации марочных и обычных товаров, лиц, мест, идей деятельности, организаций и даже целых стран. Важно понимать, что Голливуд — это вид пропаганды, одно из основных средств «культурного» порабощения. Уже сейчас стандарт поведения, задаваемый американским кино, наносит очевидный ущерб национальным культурам других народов и именно потому многие из них законодательно ограничивают показ

американских фильмов на свою аудиторию. Фильмы – средство пропаганды определенного образа жизни, того, как себя вести можно и нужно и как – нельзя.

Изменяясь количественно и качественно, индустрия кино на мировой арене вступает в эру жесткой конкуренции за зрителя, за материальные, кадровые, интеллектуальные и финансовые ресурсы. Парадокс ситуации заключается в том, что даже высокохудожественное и талантливо сделанное кино может быть без надлежащего продвижения неуспешным и некассовым. В то же время фильмы с невысокими художественными и нравственными характеристиками, но насыщенные спецэффектами, могут приносить сверхдоходы своим создателям [22].

Кино и пропаганда связаны неразрывно уже в силу того, что созидательная деятельность человека в значительной степени направляется экономическими мотивами, а даже если мотивы отдельных субъектов и не являются экономическими (связанными с получением выгоды), то их действия все равно, как правило, осуществляются во взаимодействии с субъектами, руководствующимися экономическими мотивами. Кино, в значительной степени, есть продукт экономической деятельности человека и, в свою очередь, это та среда (материальная и нематериальная), в которой экономическая деятельность осуществляется. Неудивительно, что и в прошлом, и в настоящем расцвет и упадок кино практически всегда был связан с расцветом и упадком экономики.

Но одновременно кино, будучи результатом человеческого труда, воплощенного в материальных и нематериальных ценностях, а также в виде накопленных знаний и навыков, выступает в качестве факторов производства новых

благ. Это относится в том числе и к таким, весьма специфичным для конкретной ситуации элементам киноискусства, как моральные принципы, убеждения, предрассудки и т.п., то есть к тому, что часто именуется системой ценностей. Именно на разрушение традиционных или же устоявшихся убеждений, воплощенных ценностных установок людей, принадлежащих к тому или иному сообществу, направлена пропаганда, реализуемая средствами кино [21].

Государственная поддержка современной российской кинематографии

В настоящий момент в РФ федеральным органом исполнительной власти, в ведении которого находится кинематограф, является Министерство культуры (далее – Минкультуры). Непосредственно регулятором отрасли выступает департамент кинематографии при ведомстве, созданный в 2012 г. Он выдает прокатные удостоверения и удостоверения национального фильма, а также осуществляет финансовую поддержку производства, проката и продвижения отечественной кинопродукции. Необходимо отметить, что с 2010 г. обязанности по финансовой поддержке кинопроизводства, проката и показа Минкультуры делит с Фондом социальной и экономической поддержки отечественной кинематографии (Фонд кино), который выступает в качестве экономического агента. Минкультуры поддерживает некоммерческие кинопроекты, тогда как Фонд кино отвечает за коммерческие ленты.

В 2016 г., согласно данным Минкультуры, совокупный объем средств, выделенных на поддержку российской кинематографической отрасли, составил 7,2 млрд руб., в том числе 4,3 млрд руб. было перечислено Фонду кино, почти 2 млрд руб. направлено на кинопроизводство и около 1 млрд руб. выделено на

прокат и продвижение российского кино в РФ и за границей. Всего в 2016 г. при общей поддержке Минкультуры и Фонда кино было завершено производство 95 игровых фильмов, 205 неигровых фильмов и 170 анимационных фильмов [Обзор российского кинорынка. Итоги 2016 года]. При этом тематика созданных в прошлом году фильмов отражает ключевые моменты российской истории, охватывает современные политические и социальные проблемы, освещает события культуры, искусства и спорта. Также был создан ряд фильмов этнографической, экологической и туристической направленности.

Следует подчеркнуть, что одним из приоритетных направлений деятельности Минкультуры в области кинематографии является создание фильмов для детской и молодежной аудитории. Так, согласно распоряжению Минкультуры № Р-93 от 12.08.2014, объем финансирования производства игровых фильмов для детей от общего лимита бюджетных средств, предусмотренных на кинопроизводство, определен в размере 10% [16].

В 2016 г. при поддержке ведомства было выпущено 3 детских фильма, а также 14 выпусков детского юмористического киножурнала. Более того, от общего объема бюджетных средств 15% выделяется на поддержку производства национальных анимационных фильмов, из них 60% направляется на создание детских анимационных фильмов. При этом, следуя мировым тенденциям, наибольшей популярностью пользуются сериалы. Кроме того, они оказываются востребованы и на зарубежных рынках. Что касается продвижения российского кино за рубежом, то в 2016 г. в этих целях состоялись показы отечественных фильмов в рамках ряда международных и российских кинофестивалей. Более того, в 2017 г. в рамках Каннского ки-

нофестиваля была предпринята попытка продвижения Москвы в качестве съемочной площадки для российских и международных кино- и телепроизводителей [16].

По мнению инициаторов проекта, это сможет помочь привлечь в столицу профессионалов отрасли, а также будет способствовать популяризации российской киноиндустрии. Однако существующая на данный момент кинопроизводственная инфраструктура вряд ли сможет успешно конкурировать с мировыми киноплощадками. Также в зарубежный прокат в 2016 г. вышло более 20 российских картин, а кассовые сборы, по данным Минкультуры, составили 35 млн. долл. Однако эта сумма пока не сравнима с показателями американских блокбастеров. Например, «Мстители» (2012 г.) вне США собрали около 900 млн долл., а мировые кассовые сборы фильма «Форсаж-7» (2015 г.) – 1,2 млрд долл [16]. Это говорит о том, что качественные картины при мощной маркетинговой поддержке могут стать значимым источником дохода для национальной экономики.

Российские анимационные компании в течение нескольких лет пытались добиться налоговых преференций, схожих с теми, которые предоставляются российским ИТ-компаниям, так как они также рассматривают себя в качестве инновационных предприятий. Усилия анимационного сообщества увенчались успехом. Так, в 2016 г. в список приоритетов российского научно-технологического инновационного комплекса «Сколково» было включено «создание мультимедийного контента с использованием аппаратных средств и технологий компьютерной графики». Статус резидента позволит анимационным компаниям снизить налоговую нагрузку, существенная часть которой

приходится на обязательные страховые взносы в государственные внебюджетные фонды. В рамках инновационной площадки анимационные компании также получают техническую поддержку, которая, по мнению отраслевых экспертов, позволит решить проблемы доступности «облачных» сервисов для хранения информации и вычислительных ресурсов [16].

Весной 2017 г. Министерством экономического развития РФ был разработан законопроект о введении налоговых льгот для производителей анимационного контента. Согласно тексту документа, налоговые послабления будут действовать, начиная с 2018 г., в течение пяти лет. Льготы смогут получить компании, которым продажа анимационного контента приносит не менее 70% всех доходов. Что касается уровня налоговых ставок, то для анимационных студий взнос на обязательное пенсионное страхование составит 8% вместо 22%, на соцстрахование – 2% вместо 2,9%, а на обязательное медицинское страхование – 4% вместо 5,1% [16]. Согласно оценкам Минэкономразвития, при таком подходе объем выпадающих доходов внебюджетных фондов может составить не более 300 млн руб. в год [Обзор российского кинорынка. Итоги 2015 года].. Введение льгот, по мнению экспертов, потенциально может привести к снижению затрат на производство российских анимационных лент, что также может способствовать повышению конкурентоспособности российских компаний на зарубежных рынках.

Заключение

Показ взаимодействия в кино двух его сторон – коммерческой (бизнеса) и политической (пропагандистской) позволило раскрыть влияние политической истории и состояния экономики на развитие отечественного кино, раскрыть

кино как феномен массовой культуры и как средство пропаганды и агитации. Это, несомненно, не полный перечень многогранного феномена, которым является кино. Необходимо было бы показать взаимодействие кино и культуры, влияние господствующих технологий и

международного обмена в развитии отечественной киноиндустрии, государственной политики и образования и т.д. и т.п. Однако формат данной статьи не позволил в полной мере это осуществить.

ЛИТЕРАТУРА

1. Благих И.А. Россия и капитал: 200 лет вместе и 80 лет порознь // Экономист. – 2015. – №5. – С.88-92.
2. Благих И.А. Страна нуждается в новой индустриализации // Экономист. – 2014. – № 10. – С. 10-17.
3. Боечко Н.И. Экономическая культура. Проблемы и тенденции развития. - СПб.: Издательство Санкт-Петербургского университета, 2012. – С.112-113.
4. Горяинов В. Ценности и интересы социально-профессиональных групп: сравнительный анализ двух массовых опросов // Социологический журнал. 2011 – №3. – С. 140-146.
5. Данилов П. В. Анализ и прогнозирование развития 3D сектора кинотеатрального показа в мировом кинематографе // Вестник Чувашского университета. 2013 – № 1. – С. 262–266.
6. Евменов А. ДИинновационная деятельность как фактор интенсификации развития сферы культуры Российской Федерации // Петербургский экономический журнал. – 2013. – № 4. – С. 44–482.
7. Индекс предпринимательского настроения в сфере российского кинопоказа – исторические данные» [Электронный ресурс]. Невафильм Research // http://research.nevafilm.ru/reports/business_climate_index
8. Кокарев И.Е. Кино как бизнес и политика: Современная киноиндустрия США и России. М.: Аспект Пресс, 2009. – С.202-203.
9. Лапин Н. Модернизация базовых ценностей россиян // Социологические исследования, 1996. – №5. – С. 3-23.
10. Латова Н.К. Российская экономическая ментальность на мировом фоне // Общественные науки и современность, 2011. – №4. – С. 31-43.
11. Минервин И.Г. Культура и этика в экономике: Социокультурные факторы экономического роста. – М.: ИНИОН, 2015. – С.115.
12. Морщагина Н. А. Особенности функционирования, тенденции и перспективы развития сетей кинотеатров в современных условиях / Н. А. Морщагина, Д. С. Скорчеллетти // Петербургский экономический журнал, 2016 . – № 1. – С. 119–126.
13. Обзор российского кинорынка за 2014 год. [Электронный ресурс] URL: http://research.nevafilm.ru/reports/cinema_market_reports/obzor-rossiiskogo-kinorynka.-itogi-2015-goda/ /. Дата обращения 23.01.2017.
14. Обзор российской киноиндустрии. Итоги 2015 года. Невафильм Research / http://research.nevafilm.ru/news/2016_04_11/ (дата обращения: 23.06.2017).
15. Обзор российской киноиндустрии. Итоги 2014 года»[Электронный ресурс]. Невафильм Research // http://research.nevafilm.ru/reports/cinema_market_reports/obzor-rossiiskogo-kinorynka.-itogi-2015-goda.

16. Обзор российского кинорынка. Итоги 2016 года [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://research.nevafilm.ru/reports/cinema_market_reports/obzor-rossiiskogo-kinorynka.-itogi-2015-goda. Дата обращения 23.07. 2017.
17. Российский рынок кинопоказа. Итоги 2016 года [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: <http://www.kinobusiness.com/cinema/2016/>. Дата обращения 23.01.2017.
18. Сахарова И. Н. Прогноз перспективного экономического и инновационного развития кинематографии // Петербургский экономический журнал, 2013. – № 4. – С. 69–73.
19. Синемаскоп. – 2017. – № 1(53). – С.99-102.
20. Anderson, Gary M. and Robert D. Tollison. (2012). Morality and Monopoly: The Constitutional Political Economy of Religious Rules // *Cato Journal*. Vol. 12. No 2. P. 373-392.
21. Barker D., Carman C. (2010). The Spirit of Capitalism? Religious Doctrine, Values, and Economic Attitude Constructs // *Political Behavior*. Vol. 22. No 1. P. 21-22.
22. Bardi A., Schwartz S. (2007). Influences of Adaptation to Communist Rule on Value Priorities in Eastern Europe // *Political Psychology*. Vol. 18. No 2 (Special Issue: Culture and Cross-Cultural Dimensions of Political Psychology). P. 385-410.
23. Silk L. Ethics in Economics // *The American Economic Review*. -2007/- Vol. 67.- No 1. P. 316-320.
24. Into Film Festival report // <https://www.intofilm.org/resources/1193/iff-report-2015.pdf>

L. Bayguzina,
FSBEI HE «Bashkir State University»,
Ufa, the Russian Federation

Л. Байгузина, УДК 336.6
канд. экон.наук, доцент,
ФГБОУ ВО «Башкирский государственный
университет», г. Уфа, Российская Федерация

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ КАК ФАКТОР МОДЕРНИЗАЦИИ ЭКОНОМИКИ (НА ПРИМЕРЕ РЕСПУБЛИКИ БАШКОРТОСТАН)

Аннотация: в статье рассматриваются важные проблемы развития высшего образования. Новый подход к развитию регионов в Российской Федерации ставит во главу угла проблему обеспечения их конкурентоспособности. Выравнивание их социально-экономического развития из федерального центра на основе планомерного подъема производительных сил, как это было раньше, сегодня не дает должного эффекта, а, напротив, блокирует местную инициативную работу. Глобализация и усиление конкуренции настоятельно требуют коренного изменения стратегии развития страны и региональных экономик, формирования новых принципов модернизации хозяйственного механизма на макро - и мезоуровне.

Выделение в качестве предметной сферы исследования реформы высшего образования как важного фактора накопления человеческого капитала дает возможность ставить и решать проблему выявления и описания особенностей, факторов и основных тенденций реорганизации деятельности вузов в условиях стратегии развертывания и взаимодействия двух ключевых факторов: накопления человеческого капитала и формирования конкурентной экономики.

Ключевые слова: системный подход, роль высшего образования, накопление качественного человеческого капитала, регион.

ВВЕДЕНИЕ

Актуальность и значимость исследования в системе регионального образования обусловлено рядом сложных взаимосвязанных обстоятельств:

Во-первых, снижением возможностей для получения знаний и реализации личностного и профессионального развития; выполнением системой образования все больше обслуживающих функций из-за финансовых затруднений; в регионах из-за отсталости системы высшего образования и экономики дефицитом трудовых ресурсов, связанным с оттоком молодежи в более привлекательные с точки зрения самореализации и оплаты труда регионы;

Во-вторых, ухудшением качества

человеческого капитала по уровню образования и квалификации.

В-третьих, сложившимся негативным взаимодействием вузов и «абстрактного» рынка труда, которое не отвечает потребностям развития.

Так, Башкортостан по индексу человеческого развития в 2010 году занял 18 место в стране, уступив таким регионам как области Сахалинская, Белгородская, Оренбургская, Курская, Липецкая, Свердловская, городам Москве, Санкт-Петербургу Республике Саха (Якутия) и др. В республике сохраняются сложившиеся еще в условиях советского индустриального развития структура вузов и система профессионального образования.

Отсутствуют учебные заведения, которые отвечают требованиям экономики знаний и выступали бы центрами генерации высококвалифицированных кадров, способных к модернизации «стар-промышленных» предприятий, переходу к выпуску наукоемкой продукции с высокой добавленной стоимостью.

В результате консервации устаревших форм и методов взаимодействия высшего образования и производства в Республике Башкортостан сложилась парадоксальная ситуация. По данным Минэкономразвития, в числе ведущих отраслей развития региона на первом месте оказались сельское хозяйство и производство экологических продуктов.

Устаревшая территориальная организация производства и жизнедеятельности населения, введенная еще в 30-е годы прошлого столетия, также не служит конкурентоспособному развитию региона.

В связи с указанными причинами научный проект направлен на анализ деятельности вузов Республики Башкортостан, имевшей в постсоветский период достаточно мощный интеллектуальный потенциал, который постепенно теряет свои позиции в условиях конкуренции. Планируется выявить узкие места и проблемные зоны в подготовке высококвалифицированных работников, влияние этого процесса на накопление человеческого капитала, модернизацию производства, создание инновационной экономики.

ОСНОВНАЯ ЧАСТЬ

В федеральном законе «О стратегическом планировании в Российской Федерации» от 28 июня 2014 года № 172-ФЗ, а также в социально-экономических стратегиях ряда регионов (Калужской,

Томской областей, Республики Татарстан и др.) в качестве одного из главных приоритетов обозначено развитие профессионального образования [1].

Одним из основных звеньев быстрой активизации человеческого фактора в экономике является повышение качества профессионального образования. В отличие от других элементов человеческого капитала, в частности, от дохода на душу населения, здоровья и долголетия работника профессионального образования, повышение его уровня быстрее поддается изменениям без серьезных инвестиций за счет организационно-управленческих усилий.

Минобрнауки РФ разработал основные количественные критерии измерения образовательной деятельности вузов и в течение ряда лет ведет планомерную работу по реформе вузов, сокращению неэффективных и формированию инновационных образовательных учреждений.

В этих условиях назрела необходимость исследовать изменения в высшем профессиональном образовании и разработать на этой основе модель современного вуза, нацеленного на подготовку квалифицированных кадров для модернизации региональной экономики, обеспечивающей развитие человеческого капитала как основного фактора ее конкурентоспособности.

Однако региональное образовательное пространство как взаимосвязанная сложная структура еще не стала предметом специального анализа; не выявлена многосубъектность структуры уровней образовательного пространства; не выделена деятельностная основа в анализе каждого уровня и его связей с другими уровнями образовательного пространства и сферами общества.

Многие авторы пытаются определить, какой должна быть система образования в период кризиса, какая структура должна определять качество образования современного регионального вуза, какими критериями и показателями отличаться. Но, к сожалению, нет единого подхода к этой проблеме в условиях актуализации человеческого капитала.

Несмотря на наличие большого количества публикаций, современный вуз в них еще не рассматривается как образовательно-инновационный кластер, вокруг которого можно было бы создать эффективную инфраструктуру высокотехнологичной и конкурентоспособной экономики. Профессиональное образование в регионах всегда выступало основным звеном подготовки и главной производственной силой работника соответствующей профессии. В 90-е годы прошлого столетия в Республике Башкортостан, несмотря на кризис, был сохранен интеллектуально и материально-технический потенциал вузов. В то же время были упущены из виду вопросы совершенствования вузов, необеспечено их опережающее развитие. В результате остались без изменения их количество, структура, направление их деятельности, формы и методы преподавания.

В условиях отсутствия госзаказа на подготовку специалистов их планового распределения сложился дисбаланс между выпуском специалистов, и потребностями рынка труда. Сегодня в Республике Башкортостан функционируют 9 государственных и два коммерческий вуза, невостребованными на рынке труда оказались юристы, экономисты, социологи, политологи, бухгалтеры и т.д.

Несмотря на огромный спрос на современных специалистов в отраслях машиностроения, нефтедобычи, АПК, энергоресурсов, цветной и черной

металлургии, ведущие вузы республики – Уфимский государственный авиационный университет (УГАТУ), Уфимский государственный аграрный университет (УГАУ), Уфимский государственный нефтяной университет (УГНТУ), Башкирский государственный университет (БашГУ) – готовят бакалавров и магистров вне зависимости от потребностей конкретных предприятий.

Серьезной проблемой для вузов региона является слабое развитие научных исследований. В составе региональных университетов отсутствуют научно-исследовательские институты по направлениям инновационного образования.

Стратегия социально-экономического развития Республики Башкортостан до 2030 года предполагает исследование одного из фундаментальных факторов развития человеческого потенциала – состояния и перспективы развития высшего образования в регионе. Она исходит из того, что развитие страны со столь обширной территорией не может происходить только в столице. Деградация огромных территорий, усугубляющееся материальное, образовательное и научно-инновационное неравенство регионов могут, в конечном счете, привести к дезинтеграции страны.

Еще одним важным фактором актуализации проблемы подготовки кадров является демографическая проблема. В Республике Башкортостан рождаемость имеет тенденцию к спаду.

В условиях реформирования российского высшего образования, необходимости повышения качества предоставляемых вузами услуг назревшей проблемой является разработка методики и критериев оценки их деятельности, что в свою очередь, требует создания новой структуры, способов и методов построения определенной модели

современного регионального вуза.

Все вышеизложенное определяет актуальность темы исследования и ее практическую значимость. В своем исследовании региональный вуз мы будем рассматривать как социально-экономическое явление, которое характеризуется дуализмом проявления его деятельности. С экономической точки зрения университеты продолжают оставаться учреждениями, целевой функцией которых является производство образовательных продуктов (научных и образовательных товаров и услуг). С социальной точки зрения эти учреждения все более превращаются в субъекты социального и культурного развития региона, выступая центром генерации научно-производственно-образовательного потенциала региона. Они осуществляют непрерывное образование, обеспечивая необходимые условия для социально-экономического развития региона. Возможность не только ориентироваться на потребности, в первую очередь, региональных предприятий и организаций, различных отраслей экономики, но и формировать спрос на подготовку специалистов определенных направлений существует именно у региональных университетов, реализующих программы высшего и послевузовского профессионального образования, фундаментальные и прикладные исследования по широкому спектру наук. Региональные университеты постоянно находятся в поиске оптимального пути развития на перспективу и возможностей быть конкурентоспособными в системе высшего образования региона.

Разработка в регионе прорывных технологических инициатив в соответствии с национальной программой, выдвинутой Президентом РФ В.В. Путиным 4 сентября 2014 года в послании Федеральному собранию РФ, предпола-

гает превращение университетов региона в центр развития мер по формированию уникальных новых рынков и созданию условий для технологического прорыва во всех отраслях экономики республики.

Научно-образовательная инфраструктура, качественное образование и современные высококвалифицированные кадры должны стать основными ресурсами разработки и внедрения приоритетных технологических инициатив. В соответствии с этим университеты в будущем должны стать научно-техническими корпорациями научно-технических инициатив – университетов города будущего.

Такой подход, без сомнения, обуславливает важность исследуемой нами проблемы.

Анализ процессов регионализации высшего образования рассматривается в ряде исследований (В.Б. Устьянцев, Н.В. Казакова, В.Р. Атоян, И.А. Германов, Е.Г. Евдокимова, В.В. Малетин, Г.Н. Петрова, Н.Н. Усатая, В.В. Хохлова).

Концептуальное определение критериев оценки деятельности вуза в регионах исследовано в трудах Н.М. Рассадина, В.В. Чекмарева, А.И. Субетто, Б.С. Гершунского, А.Л. Гаврикова, Е.С. Барзговой.

В рамках реализации [указа](#) Президента Российской Федерации от 7 мая 2012 года № 599 «О мерах по реализации государственной политики в области образования и науки» и плана мероприятий «Дорожной карты» началось создание многофункциональных центров прикладных квалификаций. В соответствии с [распоряжением](#) Правительства Республики Башкортостан от 16 августа 2013 года № 1027-р на базе многоуровневого учебного заведения «Государственное бюджетное образовательное учреждение среднего профессио-

нального образования Нефтекамский машиностроительный колледж» открыт первый в республике многофункциональный центр прикладных квалификаций, на формирование которого из бюджета республики в 2013 году выделено 11 млн рублей. В ближайшие годы планируется создание еще четырех таких отраслевых центров подготовки, переподготовки и повышения квалификации кадров. Современные модели эффективного сотрудничества реализуются совместно с такими предприятиями, как открытые акционерные общества «Уфимское моторостроительное производственное объединение», «Акционерная компания «Востокнефтезаводмонтаж», «Уфимское агрегатное производственное объединение», «Учалинский горно-обогатительный комбинат» и др.

Принимаются меры по развитию системы социальной поддержки. Среди регионов Российской Федерации Республике Башкортостан выделена самая большая квота на получение стипендий Правительства Российской Федерации для обучающихся в образовательных учреждениях НПО и СПО по специальностям, обеспечивающим приоритетные направления модернизации и технологического развития отечественной экономики (в 2012 году – 326 стипендий на сумму 11 млн рублей, в 2013 году – 335 на аналогичную сумму).

В то же время на функционирование и развитие системы профессионального образования республики продолжают оказывать воздействие внутренние институциональные факторы, требующие принятия определенных решений:

- сеть учреждений профессионального образования, реализуемые учреждениями образовательные программы и качество подготовки выпускников до сих пор недостаточно соответствуют актуальным и перспективным потребностям экономики и рынка труда. Необходи-

мы качественные изменения в организации подготовки кадров для приоритетных отраслей региональной экономики;

- недостаточное развитие инфраструктуры системы профессионального образования в значительной степени препятствует оптимизации бюджетных расходов, не позволяет рационально использовать имеющиеся ресурсы;

- состояние материально-технической базы учреждений профессионального образования не всегда соответствует современным требованиям (имеется потребность учреждений в современном учебном оборудовании, тренажерах);

- созданные в учреждениях профессионального образования органы государственно-общественного управления слабо участвуют в оценке качества образовательных программ и подготовки выпускников, принятии управленческих решений, что не позволяет в полной мере обеспечить повышение качества профессионального образования.

Вместе с тем тенденции развития учебно-образовательной активности, особенно инвестиционной деятельности в условиях переходного периода, весьма противоречивы. Коммерциализация высшего образования, с одной стороны, создает больше перспектив для того, чтобы в образовательном процессе развивалось инновационное направление, повышая инвестиционный климат и инвестиционный потенциал вуза. В то же время погоня за прибылью, увлечение экономической стороной дела приводят к снижению качества образования, и, как следствие, происходит ухудшение всех остальных характеристик деятельности вуза.

В высшем профессиональном образовании наработан немалый опыт реализации направлений Болонского процесса: вводится двухуровневая система под-

готовки специалистов, применяется система зачетных единиц, действуют системы обеспечения качества обучения, широко используются различные формы международного сотрудничества, начата выдача выпускникам европейских приложений к диплому. В ряде высших учебных заведений совместно с иностранными партнерами реализуются учебные программы по отдельным направлениям подготовки бакалавров, общими усилиями проводятся научные исследования и готовятся публикации.

Вузы участвуют в международных конференциях, симпозиумах, семинарах,

образовательных и научных программах, практикуют стажировки преподавателей и научных сотрудников за границей. Профессорско-преподавательский состав выезжает в зарубежные страны для чтения лекций в ведущих университетах. Башкирские студенты обучаются за пределами России, а республиканские вузы принимают иностранных граждан на обучение. В таблице 1,2 представлены образовательные организации высшего образования и профессиональные образовательные организации, осуществляющие подготовку специалистов среднего звена [4].

Таблица 1

**Образовательные организации высшего образования
(на начало учебного года; единиц)**

	2010/11	2011/12	2012/13	2013/14	2014/15	2015/16
Все образовательные организации высшего образования						
Число самостоятельных организаций	15	15	13	11	11	11
Численность студентов – всего, тыс. человек	169	159,2	153	140,9	126,4	114,4
Государственные образовательные организации высшего образования						
Число организаций	12	12	10	9	9	9
Численность студентов – всего, тыс. человек	148,1	141,0	136,5	123	112,9	101,7
Частные образовательные организации высшего образования						
Число организаций	3	3	3	2	2	2
Численность студентов – всего, тыс. человек	20,9	18,2	16,5	17,0	13,8	12,8

Таблица 2

Профессиональные образовательные организации, осуществляющие подготовку специалистов среднего звена 1 (на начало учебного года)

	2010/11	2011/12	2012/13	2013/14	2014/15	2015/16
Все организации профессионального образования						
Число самостоятельных организаций	15	15	13	11	11	11
Численность студентов – всего, тыс. человек	169	159,2	153	140,9	126,4	114,4
Государственные организации профессионального образования						
Число организаций	12	12	10	9	9	9
Численность студентов – всего, тыс. человек	148,1	141,0	136,5	123	112,9	101,7
Частные организации профессионального образования						
Число организаций	3	3	3	2	2	2
Численность студентов – всего, тыс. человек	20,9	18,2	16,5	17,0	13,8	12,8

Как видно из таблицы 1,2, идет постепенное сокращение численности организации как высшего образования, так и профессионального.

Существует в республике и такая проблема как оторванность научно-исследовательских учреждений от вузов и профильных организаций. Порой бывают ситуации, когда НИИ занимается исследованиями, о которых не имеют представления в профильных вузах и организациях РБ, или наоборот, вузы и даже организации занимаются самостоятельно такими исследованиями, о которых не имеют представления в НИИ. Такая ситуация в науке и в системе высшего образования не даёт эффективно развивать наукоемкие отрасли в эко-

номике страны. Для решения данной проблемы в рамках предлагаемой системы на законодательной основе необходимо закрепить, что преподавательский состав ПТУ и вузов РБ одновременно должен работать в профильных НИИ и заниматься прикладной наукой. В случае присоединения к этим исследованиям других организаций государство должно финансировать приоритетные направления науки за счет бюджетных средств. Объем такого финансирования должен составлять не менее 1% от ВВП РБ. Контролем и целевым расходованием этих средств должна заниматься Академия наук. Административные расходы самой АН в этом случае должны составлять не более 10% от всего ее бюджета.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

В результате такой организации научной деятельности будут решены многие проблемы, а именно:

- ученики будут работать и учиться по одной специальности, оплачивать свою учебу и решать проблему послевузовского трудоустройства;

- учителя вузов и ПТУ будут преподавать и заниматься научной деятельностью, повышать свои профессиональные навыки;

- организации и предприятия будут готовить для себя необходимое количество нужных кадров и постоянно поддерживать контакты с профильными вузами и НИИ;

- НИИ и Академия наук РБ будут заниматься приоритетными направлениями исследований в кооперации с вузами и профильными предприятиями и организациями РБ.

Для осуществления всех этих предложений в части реформы системы среднего и высшего образования и деятельности научных учреждений не требуется колоссальных затрат. Все-го-навсего необходимо грамотное осуществление всех этих идей и предложений в течение 4-6 лет.

Рассмотрим перспективы развития высшего образования на будущее в трех сценариях. Инновационный сценарий развития сферы образования предполагает увеличение расходов на образование до 6,5 % ВВП к 2030 году, в том числе бюджетной системы до 5,2% ВВП (в 2011 году – 4,9% и 4,1% ВВП соответственно).

Это позволит обеспечить повышение и поддержку ведущих университетов, изменение структуры профессионального образования (завершение перехода к обучению по программам прикладного бакалавриата и магистратуры в вузах; выделение трехлетних

программ прикладного бакалавриата, ориентированных на обучение прикладным квалификациям, реализуемое центрами прикладных квалификаций, на базе учреждений среднего профессионального образования.

К 2020 году увеличится численность воспитанников дошкольного и общего образования, одновременно с этим сократится численность обучающихся в учреждениях профессионального образования. Демографическая ситуация, которая будет способствовать росту численности воспитанников детских садов и школ в 2020 году, увеличит численность обучающихся в учреждениях профессионального образования к 2030 году [4].

Численность учащихся в общеобразовательных учреждениях увеличится на 12,3% с 13,7 млн человек до 15,4 млн человек в 2030 году. Численность обучающихся в учреждениях среднего профессионального образования увеличится в 1,9 раза, с 2,1 млн человек в 2011 году до 4 млн человек в 2030 году. В то же время численность студентов учреждений высшего профессионального образования сократится на 13%, с 6,5 млн человек до 5,6 млн человек к 2030 году.

Консервативный сценарий отличается от инновационного изменениями, связанными с сокращением финансирования учреждений высшего профессионального образования и развитием системы среднего профессионального образования, предполагает рост численности обучающихся в учреждениях среднего профессионального образования по сравнению с численностью обучающихся в высших профессиональных учреждениях, обусловленный доступностью образовательных программ среднего профессионального

образования. Число обучающихся в учреждениях среднего профессионального образования к 2030 году составит 4,6 млн человек (рост в 2,2 раза), а численность студентов учреждений высшего профессионального образования сократится на 22% с 6,5 млн человек до 5 млн человек к 2030 году. Расходы на образование к 2030 году составят 6,0% ВВП, в том числе бюджетной системы – 5,1% ВВП. Форсированный

сценарий предполагает увеличение расходов на образование до 8,1% ВВП к 2030 году, в том числе бюджетной системы – до 6,2% ВВП. Это позволит осуществить ключевые общесистемные изменения в отрасли, обеспечить внедрение современной модели образования и достижение по основным показателям средних значений для стран ОЭСР.

ЛИТЕРАТУРА

1. О стратегическом планировании в Российской Федерации [с изм. и доп.]: федер. закон от 28 июня 2014 г. № 172-ФЗ [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: <http://base.garant.ru/70684666>
2. Об утверждении подпрограммы «Комплексная программа модернизации системы профессионального образования Республики Башкортостан» Государственной программы «Развитие образования Республики Башкортостан» [в ред. [Постановления](#) Правительства РБ от 07.11.2013 № 527]: постановление от 8 июля 2011 г. № 231 [Электронный ресурс]. Режим доступа: URL: <http://docs.cntd.ru/document/463510213>
3. Прогноз долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2030 года. [Электронный ресурс]. Режим доступа: URL: http://economy.gov.ru/minec/activity/sections/macro/prognoz/doc20130325_06
4. Методические пояснения к разделу образование. [Электронный ресурс]. Режим доступа: URL: http://bashstat.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_ts/bashstat/resources/3ba6e3804d04b34a9f51ff5

ИСТОРИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ РАЗВИТИЯ РЕГИОНАЛЬНОЙ И ОТРАСЛЕВОЙ ЭКОНОМИКИ

V. Kostornichenko,
*Doctor of Economics, Professor of Moscow
State Linguistic University (MSLU), Moscow*

В. Косторниченко, УДК: 339.92
*доктор экономических наук, профессор
Московского государственного лингвисти-
ческого университета (МГЛУ), г. Москва*

НАЦИОНАЛИЗАЦИЯ НЕФТЯНОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ РОССИИ: ИСТОРИЯ ВОПРОСА

Аннотация: в отечественной историографии существовало весьма жесткое методологическое разграничение в изучении до- и послереволюционной истории. События, происшедшие после 1917 года, рассматривались как своего рода разрыв в экономической и политической истории общества, как своеобразная политическая и экономическая антитеза, отрицающая все предыдущее развитие.

Ключевые слова: национализация, нефтяная промышленность, история, доктрина.

Абсолютизация подобного противопоставления не позволяла, в частности, увидеть, что успешное восстановление и функционирование советской экономики в 20-30-е годы было возможным не только из-за ограбления крестьянства, использования дешевого лагерного труда и т.п., но и во многом благодаря позитивным результатам предшествующего дореволюционного экономического развития, в котором влияние иностранного капитала играло далеко не последнюю роль.

Безусловно, экономика дореволюционной России, ставшая базой индустриального развития СССР, характеризовалась рядом серьезных негативных тенденций, не позволивших государству преодолеть кризис в годы Первой мировой войны и революции. Тем не менее современным исследователям еще предстоит должным образом оценить значение преемственности ряда ключевых черт советской и дореволюционной российской экономики и по-новому подой-

ти к рассмотрению вопроса об уровне и специфике экономического развития России первой трети XX века.

В частности, комплексный подход к анализу отечественной экономической истории этого периода дает возможность увидеть, как складывалась (в дореволюционное и в советское время) одна из важнейших составляющих российского экономического развития – система государственного управления, тяготеющая к концентрации управленческих и контрольных функций в руках госаппарата.

Традиционно приоритет в создании доктрины государственной экономики, включающей в качестве ключевого элемента управление ресурсными отраслями (в том числе нефтяной промышленностью), отдается большевикам. На самом же деле стремление к контролю и государственному регулированию нефтяной отрасли не было и специфически российской чертой; «применительно к первой половине XX века идею регу-

лируемого, сознательно организуемого хозяйства можно без преувеличения назвать центральной, определяющей основные направления в развитии экономической мысли многих стран» [1].

Идея участия государства в делах нефтяной отрасли прочно привилась в России, где имелись глубокие исторические корни этатизма, где государственный фактор играл всегда большую роль в развитии экономики страны. Особую роль в усилении государственного влияния на отечественную нефтепромышленность сыграла необходимость решения задач поздней индустриализации конца XIX – начала XX вв. Отмечая необходимость вмешательства в хозяйственную жизнь страны этого времени, инициатор нового правительственного курса С.Ю. Витте говорил о том, что задачи индустриализации в тот период и не могли выполняться иначе как искусственными государственными методами [2, с.431].

К началу XX века в России определилось 2 группы сторонников монопольного положения государства в нефтяной отрасли. Одна из них была представлена так называемыми «государственниками» – правыми политиками и экономистами. Наиболее яркими представителями этого направления были лидер правых в 3 и 4 Государственных думах Н.Е. Марков и редактор журнала «Новый экономист» П.П. Мигулин.

В резком повышении цен на нефтепродукты они видели сговор крупных предпринимателей (прежде всего, преобладавших в нефтяной отрасли зарубежных промышленников) и предлагали в качестве наиболее эффективного способа борьбы с подобными явлениями установление прямого контроля государства за деятельностью стратегических ресурсных отраслей промышленности, контроль за производством и ценами, а в дальнейшем, по мере появления

технических возможностей, введение государственной монополии на торговлю или даже производство определенных видов продукции [3]. Сторонники этого направления имели широкую поддержку в обществе, о чем свидетельствует хотя бы факт возникновения в Государственной думе в 1910 г. довольно большого объединения депутатов, недовольных усилением позиций иностранного предпринимательства в России и дебатировавших вопрос о введении государственного ограничения на его участие в российском народном хозяйстве [4].

Интересно, что аналогичные выступления в этот период имели место и в законодательных собраниях других стран, в частности, в английском парламенте. Сторонники преобладания государства в нефтяной промышленности, возглавляемые с 1911 года первым лордом адмиралтейства У. Черчиллем, приняли в мае 1914 года законопроект, согласно которому правительство Великобритании приобрело контрольный пакет (более 50 %) акций «Англо-Персидской нефтяной компании». В обосновании принятия этого решения У. Черчилль заявлял, что поскольку преобладавшие на британском нефтяном рынке корпорации («Стандарт ойл» и «Ройял Датч Шелл») принадлежат иностранцам, они будут завышать цены и ставить свои коммерческие преимущества выше английских стратегических интересов [5]. Как мы видим, английский политик выдвигал аргументы, сходные с высказываниями российских «государственников».

Другая группа приверженцев усиления позиций государства в нефтяной отрасли возникла в рамках социалистической идеологии с ее требованиями обобществления. Российские сторонники этого направления рассматривали проникновение иностранного капитала в

отечественную нефтяную отрасль как следствие острой конкурентной борьбы международных финансово-промышленных монополий за источники сырья, сферы приложения капитала, рынки сбыта. При этом деятельность иностранных монополий вела, по их мнению, к хозяйственному закабалению страны и не отвечала интересам широких народных масс. Число сторонников этой группы особенно возросло во время массовых забастовок рабочих в 1903-1905 годах. В Бакинском регионе, где добывалось тогда более 93% всей российской нефти, революционное движение приобрело особый размах. Во время этих выступлений профсоюзы, выдвинув требования рабочего контроля и участия рабочих в управлении нефтяной отраслью, добились в декабре 1904 г. заключения первого в истории России коллективного договора. Весьма символично, что среди инициаторов знаменитых бакинских стачек был один из главных создателей советской государственной экономики Сталин, известный тогда под псевдонимом «Коба», что по-турецки значит «неукротимый» [6]¹. Впоследствии, анализируя опыт введения рабочего контроля, лидер российских социал-демократов В.И. Ленин неоднократно характеризовал эту меру как первый шаг к социализму, отмечая ее роль в подготовке национализации нефтяной и других отраслей промышленности.

Выделяя две группы сторонников обобществления нефтяной отрасли, нельзя не видеть принципиального различия в основах их идейных программ.

¹ В те годы Баку был центром революционного движения юга России. Именно там находилась знаменитая подпольная типография «Нина», откуда расходились по всей стране революционные агитационные материалы, в том числе ленинская газета «Искра». Как точно подметил Д. Ергин, «система доставки нефти превратилась в прекрасное средство подпольного распространения пропаганды» [7]. С Баку, помимо Сталина, были тесно связаны судьбы многих руководителей большевиков: К. Ворошилова, М. Калинина, С. Кирова, И. Косиора, Л. Красина, А. Микояна, С. Орджоникидзе и многих других.

Если экономисты-государственники, обосновывая необходимость вмешательства государства в экономику, полагали, что это приводит к совершенствованию механизма существующей капиталистической системы, то социалисты расценивали экономическую деятельность государства как меру, ведущую к социализму.

Тем не менее, само по себе совпадение этих двух столь разных течений по вопросу о контроле со стороны государства ресурсных отраслей свидетельствует о положительном отношении широких кругов российского общества к мерам по огосударствлению нефтяной отрасли и экономики в целом.

Позиции сторонников монополии государства в нефтяной промышленности чрезвычайно усилились в годы I мировой войны, когда недостаток топлива привел к дезорганизации всей экономики. Дороговизна и дефицит топлива ощущались уже в течение двух последних лет до войны, однако в военный период его нехватка стала особенно острой.

Главной причиной этого стало значительное увеличение спроса на топливо. Несмотря на общее сокращение транспортной сети вследствие захвата германской армией польских дорог, рост железнодорожных перевозок повысил уровень топливного потребления по сравнению с довоенным 1913 г. на 5% в 1914 г., на 19.5% в 1915 г., на 37.5% в 1916 г. Нефть имела большое значение для топливного обеспечения – накануне войны потребность железных дорог в топливе на 34% покрывалась нефтепродуктами². Кроме того, в этот период значительно возрос спрос и со стороны

²См.: Обзор бакинской нефтяной промышленности за 1913 г. Двумя другими крупными потребителями являлись фабрики и заводы – 46% и флот – 20%

прежде всего военной и металлургической промышленности.

И вновь в обществе становятся все более популярными призывы к фиксации цен на нефть и даже к введению государственной монополии на ведение нефтяного дела. В правительство с подобными требованиями обращаются представители казанского дворянства, председатели поволжских биржевых комитетов, технические специалисты и т.п. [8]. В 1915 г. с предложением выкупить государству акцизные отрасли промышленности (прежде всего, нефтяную) выступили М.И. Туган-Барановский, М.И. Фридман, А.И. Шингарев и др. [9].

В этих условиях создание правительством в апреле 1915 г. комитета по регулированию топливного снабжения страны, поставившего фактически под контроль со стороны государства распределение минерального топлива между потребителями, выглядело вполне естественной для военного времени экономической мерой. Деятельность этого комитета ограничивалась в основном распределительными функциями, не решала задачи увеличения производства минерального сырья, а следовательно, не способствовала преодолению дефицита топлива. Более того, совмещение частнопредпринимательского и государственного механизмов перераспределения продукции вело к росту коррупции, к дезорганизации экономики отрасли, к дальнейшему нарастанию затруднений с топливом.

В 1916 году возникли серьезные трудности со снабжением промыслов необходимыми материалами и оборудованием, что вело к дальнейшему падению производства нефтепродуктов. Правительство было вынуждено ввести в крупных промышленных центрах

нормирование потребления керосина и сокращать потребление электрической энергии. В 1917 году нефтепромышленники с согласия министра торговли Шаховского повысили цены на нефть. Эта мера не привела к улучшению положения с топливом в стране. Тем не менее прибыльность в нефтяной промышленности оставалась достаточно высокой, о чем, например, свидетельствует рост выручки т-ва «Бр.Нобель»: в 1914 г. – 121,2 млн руб., в 1915 г. – 160,1 и в 1916 г. – 228,7 млн руб. [10]. Об этом же говорит увеличение иностранных капиталовложений в отрасль в 1914-1916 гг. [11]. Стоит отметить, что это повышение происходило на фоне общего понижательного тренда зарубежных инвестиций в экономику России.

Катастрофическое положение с топливом стало во многом результатом структурного кризиса российской энергетики, вызванного прежде всего создавшимся в России уже к 1900 г. «нефтяным перекосом», когда широкое использование нефти в качестве топлива приводило к подавлению развития угольной промышленности в районах местного значения и означало непомерную зависимость российской экономики от состояния дел в нефтяной отрасли.

Оценивая последствия этого дисбаланса, современный исследователь этого вопроса И.А. Дьяконова приводит слова одного зарубежного предпринимателя, до революции работавшего в российской горной промышленности, который говорил буквально следующее: «Не будет преувеличением сказать, что недостаток угля стал основной причиной крушения России в военном и прежде всего в экономическом отношении. Недостаток угля поднял цены на него. Вследствие этого все остальные цены автоматически

рванули вверх, поскольку жизнь современного хозяйственного организма основывается на угле и зависит от него» [12].

Февральская революция положила начало новому витку усиления государственного контроля за деятельностью предприятий. Путь выхода из сложившегося тяжелого экономического положения новая власть видела в дальнейшей централизации хозяйственного управления. В частности, Временное правительство сформировало Главный экономический комитет, сконцентрировавший широкую сеть снабженческих органов (в том числе и по распределению минерального топлива) в руках государства.

Несмотря на принятые меры, новое правительство показало неспособность справиться с топливным и продовольственным кризисом. Характеризуя отношение иностранных предпринимателей к сложившейся ситуации, известный бакинский нефтепромышленник С.С. Тагианосов указывал: «Еще в конце лета 1917 года ... нарастающее настроение не в пользу Временного правительства стало беспокоить промышленников, вследствие чего представители и владельцы отдельных фирм на местах, а в Центре представители крупных банков стали переговариваться между собой о возможных переменах, устраивая совместные совещания и ища выход из создавшейся политической ситуации» [13]. На этих совещаниях были приняты решения «в случае захвата власти большевиками – вывести валюту и ценности за границу – и оставить на местах и в центре своих ответственных служащих, которые могли бы принять ряд мер к возможному охранению имущества фирмы. Тогда же им за это охранение было намечено обещать выдачу вознаграждений после реставрации, так как считалось, что

власть большевиков будет недолговечной» [13].

Дальнейшее ухудшение экономической ситуации привело к тому, что в крупных промышленных центрах развернулось мощное забастовочное движение, возглавляемое лидерами рабочих организаций и большевиками.

Так же как и в 1905 году логика стачечной борьбы способствовала выдвижению лозунгов рабочего контроля на производстве, что иногда приводило к эксцессам. Так, характеризуя выступления на бакинских промыслах в августе – сентябре 1917 г., один из руководителей стачечного комитета С.М. Тер-Габриэлян писал: «Всячески старались сузить роль управляющего, часто спускали их в шахту, оставляли там, отпуская им хлеб и воду. Рабочие, производя эту операцию, прибавляли: «Сиди там, сукин сын!» Замечалось большое движение среди рабочих, большое количество рабочих было уволено. Тогда мы провели коллективные договора и определенное положение мы этими договорами декретировали». Далее, оценивая ситуацию в Баку в последующие два месяца, он отмечал: «Алеша (П.А. Джапаридзе³. – В.К.) писал договора и решил их опубликовать. Это было в октябре или ноябре 1917 года. В этот момент мы не могли выдвинуть лозунг «национализация». Вместо этого был выдвинут лозунг «принудительное трестирование...» [14].

Приход большевиков к власти означал новый этап огосударствления в экономической политике. Еще в апреле 1917 г. лидер РСДРП В.И. Ленин декларирует позицию партии в отношении высокоразвитых синдицированных отраслей (нефтяной, сахарной и др.):

³ П.А. Джапаридзе – один из лидеров рабочего движения в Баку, впоследствии руководитель Бакинской Коммуны.

«...наше предложение должно быть непосредственно практическим: вот эти уже созревшие синдикаты должны быть переданы в собственность государству. Если Советы хотят брать власть, то только для таких целей. Больше ее не для чего им брать...» [15, с.357]. Этот тезис был включен в материалы программы РСДРП [15, с.142, 168-169].

Накануне революции В.И. Ленин вновь подтверждает это требование. В вышедшей в сентябре 1917 года брошюре «Грозная катастрофа и как с ней бороться» он пишет: «Национализация нефтяной промышленности возможна сразу и обязательна для революционно-демократического государства, особенно когда оно переживает величайший кризис, когда надо во что бы то ни стало сберечь народный труд и увеличивать производство топлива» [16, с.169].

В первые дни социалистической революции большевики приняли ряд мер в этом направлении. «Декрет о земле» уничтожил частную собственность на землю и ее недра, создав основу для дальнейшего обобществления. Однако от тезиса первоочередного огосударствления отрасли большевикам пришлось отказаться вследствие того, что центры нефтяной промышленности находились на окраинах и советская власть в них была установлена не сразу⁴.

⁴Вместе с тем, уже в начале декабря 1917 года в ВСНХ готовились и обсуждались первые проекты национализации нефтяной промышленности. Столкнувшись с реальными экономическими проблемами, с необходимостью бесперебойного топливного снабжения страны, большевистское руководство осознало необходимость значительной подготовительной работы для своих преобразований. В качестве меры по подготовке кадров для управления нефтяным делом после национализации была выдвинута идея создания так называемых народных нефтепромыслов. В частности, предполагалось организовать разработку свободных нефтеносных земель в Бакинском и Грозненском районах силами местных органов.

Мнения отечественных исследователей относительно того, была ли реализована эта идея на практике, разделились. Одни считают, что народные нефтепро-

Обсуждение в ВСНХ вопроса национализации показало эволюцию взглядов центрального большевистского руководства в отношении сроков ее проведения. Ленин, полностью отказавшись от своего раннего тезиса об «обязательной и быстрой» национализации, стал склоняться на сторону тех, кто говорил о ее несвоевременности, мотивируя это тем, что «эта мера не только восстановит, но и еще более разрушит нефтяную промышленность» [19].

Столкнувшись со значительными экономическими трудностями, с необходимостью бесперебойного топливного снабжения страны, большевистское руководство стало склоняться к тому, чтобы, не форсируя национализацию, к делу восстановления отрасли привлечь иностранный капитал [20].

Вместе с тем, на местах вопрос о национализации нефтяных предприятий (в том числе иностранных) считался делом решенным. Так, 16 марта конференция большевиков в Баку выступила за ее скорейшее осуществление. Исходя из этого, образованный 25 апреля Бакинский СНК, опирающийся на Центральный совет промыслово-заводских комиссий фирмы «Нобель» и Техническую комиссию для наблюдения за отраслью, определил в качестве важнейшей своей цели национализацию нефтяной про-

мысли были действительно созданы, (см. напр.: [17]). Другие (и их большинство) высказывают мнение, что этот проект не был осуществлен из-за изменившихся условий. В подтверждение они ссылаются на отсутствие документов по этому вопросу в азербайджанских и московских архивах (см., напр.: [18]). Точка зрения последних в большей степени соответствует реальному положению вещей, поскольку из обсуждения в ВСНХ видно, что идея народных нефтепромыслов была оставлена без должного финансового и материального обеспечения. СНК РСФСР предоставил местной инициативе возможность реализовать этот проект. Однако для освоения и эксплуатации месторождений инициативы органов рабочего контроля на местах было явно недостаточно, требовались значительные внешние капиталовложения, централизованное материальное и техническое снабжение и т.п.

мышленности, морского транспорта и т.п.

Пытаясь преодолеть противоречия с центральной властью и желая обосновать необходимость скорейшей национализации, Бакинский СНК принимает решение послать в Москву одного из своих руководителей, Тер-Габриэляна. Представитель Баку, прибыв в столицу, долго и тщетно пытался убедить Ленина в ее необходимости: «Я ему все рассказал, часа три я рассказывал о том, что у нас вообще происходит. Он мне задает вопрос: а что вы думаете делать? Я говорю, что нужно объявить национализацию нефтяной промышленности. «Спасибо, – говорит, – мы уже донационализировались. А кто у нас будет работать?... Бакинские рабочие. А кто руководить-то будет? ... Союз Бакинских инженеров. А кто именно? Да, разве вы знаете, – говорю, – их фамилии. Нет, – говорит, – этого нельзя». Зовет И.Э. Гуковского⁵... Но что – как вы думаете, Исидор Эммануилович, насчет национализации... Боже упаси... А что... Невозможно... Без разрешения вопроса о национализации вернуться не могу... В.И. Ленин дал записку А.И. Рыкову, председателю ВСНХ – посмотрите, какое настроение. Поехал я к Алексею Ивановичу. Нет, – говорит, – не можем, это значит погубить нефтяную промышленность...» [21].

Тем временем в Баку происходит обострение экономической ситуации. Временные аресты нефтепромышленников (Лесснера, Ландау, Гукасова и др.) с целью добиться выплат в кассу Бакинского СНК не позволяют решить стоящих перед местной властью финансовых проблем. В городе возникает тяжелейший продовольственный кризис. На ми-

тинге 10 мая 1918 г. рабочие принимают резолюцию, что если в недельный срок в город не будет доставлен хлеб, то власти должны назначить перевыборы Совета и разрешить свободный выезд нефтяников из Баку⁶.

Двумя днями позже Бакинский СНК, заявив о саботаже нефтепромышленников, виновных в возникновении кризиса, поставил перед собой «непосредственную задачу» национализации нефтяной отрасли. В качестве первоочередной меры он выдвинул осуществление предварительного трестирования всех нефтяных предприятий. 22 мая Бакинский СНК поднимает цены на нефть, повышает зарплату нефтяникам «до норм питерских» и издает декрет о национализации нефтяных недр (с сохранением аренды), опираясь на ленинский декрет о земле от 26 октября 1917 года [22].

Очевидно, эти решения проистекали из предыдущих обещаний бакинской власти и не были согласованы с центром, который призывал к тому, чтобы повременить с национализацией. Правительство, исходя из негативного опыта предшествующих попыток обобществления и опасаясь государственным вмешательством нарушить налаженный вывоз нефти в центральные районы России, выступало за сохранение позиций крупного отечественного и иностранного предпринимательства.

Пытаясь не допустить несвоевременной национализации, руководство в Москве приняло ряд организационных и экономических мер, нацеленных на улучшение положения в этом крупнейшем нефтедобывающем регионе и укрепление влияния центра.

⁵ И.Э. Гуковский – советский государственный партийный деятель. В 1918 г. нарком финансов, руководитель Нефтяного комисариата.

⁶ Последнее требование было довольно типичным и отражало специфику формирования бакинского пролетариата, который в основной своей массе приходил на промыслы из деревни и мог вернуться туда в период застоя или экономической депрессии.

17 мая 1918 года был упразднен Нефтяной комиссариат и учрежден Главный нефтяной комитет (ГНК), призванный контролировать и регулировать «всю <частную> нефтяную промышленность и торговлю нефтепродуктами». ГНК также получал право на управление нефтяными делами в общероссийском масштабе и должен был вести разработку и осуществление мероприятий, связанных с организацией государственного нефтяного хозяйства [23].

Спустя три дня СНК РСФСР создал специальную Экономическую комиссию для помощи Баку [24], а 22 мая 1918 года на основании ее доклада постановил ассигновать 100 млн рублей для вывоза нефти из Баку и расчета с рабочими, а также принял решение немедленно отправить из Царицына в распоряжение Бакинского Совдепа 10 тыс. пудов хлеба. Уже на следующий день информация об этом становится известной властям Баку, а 25 мая «Бакинский рабочий» печатает материал, в котором сообщает о решениях Совнаркома [17, с.43].

Несмотря на эти действия центра, бакинские власти приняли решение о национализации нефтяной промышленности. Нам приходится специально подробно останавливаться на этом эпизоде, поскольку в многочисленных исследованиях, рассматривающих этот вопрос⁷,

утвердилось мнение, что преждевременность в проведении национализации нефтяной промышленности Баку во многом объясняется случайностью и непредвиденным стечением обстоятельств. Е.Д. Сафронов (его обобщения поддерживаются в большинстве работ) отмечает: «...получилось так, что Бакинский Совнарком приступил к национализации нефтяной промышленности несколько ранее, чем это намечалось Совнаркомом РСФСР и ВСНХ. Это произошло в результате исключительной оторванности Баку от Москвы, неустойчивости телеграфной связи, которая осуществлялась через Царицын и Астрахань. Вследствие всех этих обстоятельств подробная информация о положении дел поступала из Баку в Москву и обратно с большим опозданием». Далее, конкретизируя свои выводы, он пишет о недоразумении, связанном с телеграммой Сталина, отправленной из Царицына 28 мая 1918 года, в которой говорилось, что национализация нефтяной промышленности утверждена центральным правительством⁸. «В телеграмме не указывалось, что национализация утверждена СНК РСФСР на ближайшее будущее и что декрета еще не издано. Приняв эту телеграмму за предписание, направленное в адрес Бакинского Совнаркома, бакинские большевики присту-

⁷ В отечественной историографии изучение истории национализации нефтяной промышленности нашло довольно полное освещение. Среди множества исследований необходимо выделить следующие: А.В. Венедиктов. Организация государственной промышленности в СССР, 1917–1920. Т. 1. Л., 1957; Савицкая Р.М. Очерк государственной деятельности В.И. Ленина. М., 1969; Журавлев В.В. Из истории разработки декрета о национализации нефтяной промышленности (20 июня 1918г.) // История СССР. 1978. N 5; Гулиев Г.Б. Национализация промышленности Азербайджана (окт. 1917 – весна 1922): автореф. дис канд. ист. наук. М., 1989.

В этих работах вопросы, связанные с выработкой, обсуждением и принятием Декрета о национализации нефтяной промышленности, изучены наиболее обстоятельно. Особое внимание в большинстве исследований обращено на решающую роль В.И. Ленина в

проведении курса на обобществление отечественной нефтепромышленности. Лишь Г.Б. Гулиев указал на происшедшую весной 1918 г. эволюцию политики В.И. Ленина в этом вопросе и отметил возникшие в связи с этим разногласия между центром и бакинской властью. В то же время, говоря о различиях в подходах руководства Москвы и Бакинской коммуны, автор мало внимания уделил рассмотрению действий Сталина, который, будучи представителем центрального правительства на Юге России, имел непосредственное отношение к национализации нефтяной промышленности.

⁸ В этом телеграфном сообщении Сталина отмечалось: «Совет Народных Комиссаров утвердил национализацию нефтяной промышленности. Подробные инструкции везет с собой Тер-Габриелян... Нефтяной комиссариат упразднен, все дело передано в руки Главного нефтяного комитета» ([25])

пили к подготовке национализации. 1 июня 1918 г. Бакинский Совнарком издал декрет о национализации нефтяной промышленности»[17,с.45-46].

По нашему мнению, *в основе разногласий между ГНК, выполнявшим ленинские распоряжения, и бакинским руководством, опиравшимся на поддержку И.В. Сталина*, лежал не фактор случайности, не «конспиративный заговор, а серьезные разногласия внутри самой большевистской партии в оценке ситуации и, соответственно, в предложениях по выходу из кризиса.

Руководители Бакинской коммуны и Сталин, руководствуясь, прежде всего, политическими интересами, считали, что стабильность и эффективная работа советской власти в регионе возможны лишь в результате смены собственности, через огосударствление. На основании этого они ратовали за быстрейший переход средств производства из частных рук в полное распоряжении советских органов. Предшествующее развитие бакинской нефтяной промышленности, тесно связанное с притоком иностранного капитала, они считали чем-то искусственным, лишенным реальной почвы. На X съезде РКП (б) Сталин говорил: «Баку вырос не из недр Азербайджана, а надстроен сверху усилиями Нобеля, Ротшильда, Вишау и др. Что касается самого Азербайджана, то он является страной самых отсталых патриархально-феодальных отношений»[26]. Достаточно сравнить эту характеристику с более ранним высказыванием Ленина о том, что «развитие капитализма и общий уровень культуры нередко выше в «иногородческих» окраинах, чем в центре государства»[27], чтобы понять различие этих политиков в оценке уровня развития Азербайджана и, соответственно, влияния иностранного капитала на экономику этого региона.

В случае с национализацией нефтяной промышленности точка зрения Сталина и бакинских руководителей одержала верх, результатом чего стало декретирование 20 июня 1918 года национализации российской нефтяной промышленности.

В большинстве публикаций советского периода говорилось о том, что уже в первый месяц после провозглашения национализации удалось приостановить спад добычи нефти. Согласно приведенным в них показателям, если в мае 1918 года было добыто 180 тыс. т нефти, то в июне этого же года добыча уже составила 293 тыс. т. [28; 17,с.52]⁹

Эти данные во многом противоречат свидетельствам С.Г. Шаумяна, сообщавшем 9 июля Ленину и Сталину: «Упадок добычи колоссальный. За июнь всего добыто 17 млн пудов нефтяных продуктов (9,1 тыс. т в день. – В.К.), в то время как за май (вследствие перехода со старого на новый стиль он считался только 18 дней) около 12 млн пудов (10,7 тыс. т в день. – В.К.) В ночь на 7 июля в Бинагадах сгорело 19 вышек. Убытки чрезвычайно велики. Точные размеры их, причины пожара еще не установлены» [29]. Оценка С.Г. Шаумяна (мало заинтересованного в преуменьшении показателей) представляется достаточно объективной. Кроме того, его данные подтверждаются рядом исследований 20–30-х гг. [30;31] Очевидно, осуществление во многом неподготовленной национализации привело к упадку производства, о чем и предупреждал Совнарком. Повсеместно начался саботаж и противодействие со стороны технического персонала. Даже в использовании предоставленной цен-

⁹ См.: [28; 17,с.52] Из представленных цифр неясно, учитывался ли майский переход экономической статистики со старого стиля на новый, в результате чего май исчислялся бы 18 днями.

тром помощи в размере 50 млн руб. из предварительно выделенных 100 млн руб. имелись злоупотребления. С.М. Тер-Габриэлян иронически свидетельствовал: «Национализация заключалась в том, что все деньги, которые мы привезли и которые были переведены из ВСНХ, должны были распределяться.

... Хищения тут происходили невероятные – одному Аллаху известно. Масса фиктивных табелей. Несколько инженеров было арестовано. Но все было бесполезно...» [32].

Тем не менее, считать, как это делает американский исследователь Р. Пайпс, что проведение национализации вызвало снижение заработной платы и стало одной из главных причин падения Бакинской Коммуны в июле 1918 г. [33], также не совсем верно. Нельзя не видеть, что предоставление центром денег, хлеба, мануфактуры и т.д. приходилось как раз на время проведения национализации. Значительное увеличение вывоза

нефти и нефтепродуктов в центральные районы страны, имевшее место в эти месяцы, во многом было достигнуто за счет привезенного из Царицына в Баку продовольствия. С.М. Тер-Габриэлян вспоминает: «...если бы не эти 12000 пудов хлеба, то вряд ли мы могли бы вывезти и половину, а вывезли мы 78 млн пудов нефти. Рабочие были заинтересованы» [34]. Большое значение имела также, несмотря на злоупотребления, выплата зарплаты рабочим из выделенных 50 млн руб. [34].

События, связанные с обобществлением нефтяной промышленности, оказали влияние и на другие процессы, происходившие в политической жизни всей России. Не следует забывать, что решение о социализации отечественной нефтяной отрасли в значительной степени подтолкнуло правительство к принятию общего декрета о национализации всей крупной промышленности России, принятого 28 июня 1918 года.

ЛИТЕРАТУРА

1. Мау В.А. Революция и экономическая политика // Российская империя, СССР, Российская федерация: история одной страны? М., 1993. – С. 60.
2. Витте С.Ю. Конспект лекций о государственном и народном хозяйстве. СПб., 1912. – С. 431.
3. О таких предложениях по нефтяной промышленности см., напр.: Государственная дума. 4-й созыв. Стенографические отчеты. Сессия первая. – Ч. II. СПб., 1913. – С. 57–76.
4. Национализм и иностранные капиталы // Экономист России. – 1910, N 13. – С. 13–14.
5. Тьюгендхэт К., Гамильтон А. Нефть. Самый большой бизнес. М., 1978; Более подробно см.: Jones G. The British Government and the Oil Companies, 1912-1924: the Search for an Oil Policy // Historical Journal. – 1977, Sept. Vol.20. – P.647-672.
6. Берия Л.П. К вопросу об истории большевистских организаций в Закавказье. – М., 1949. – С. 31, 57, 65.
7. Ергин Д. Добыча. Всемирная история борьбы за нефть, деньги и власть. М., 1999. – С.141
8. Монополистический капитал в нефтяной промышленности России, 1914 – 1917. Документы и материалы (В дальнейшем – МКНПР, 1914 – 1917). – Л., 1973. – С. 39, 41–43, 239–242 и др.

9. Девятый очередной съезд представителей промышленности и торговли. Пг., 1915. – С. 6–7, 12.
10. Алияров С.С. Нефтяные монополии в Азербайджане в период первой мировой войны. Баку, 1974. С. 83.
11. Эвентов Л.Я. Иностранные капиталы в русской промышленности. М.-Л., 1931. С. 52–53.
12. Дьяконова И.А. Нефть и уголь в промышленной энергетике России XIX – нач. XX века в международных сопоставлениях: Автореф. дисс.....доктора экон. наук. М., 1995. С. 40.
13. Архив Управления Федеральной службы безопасности по Волгоградской области (УФСБВО). Печатный фонд. Д. 132. Л. 13–14.
14. РГАСПИ. Ф. 70. Оп. 3. Ед. хр. 4. Л. 115.
15. В.И. Ленин. Полн. собр. соч. Т. 31. С. 357.
16. В.И. Ленин. Полн. собр. соч. Т. 34. С. 169.
17. Сафронов Е.Д. Становление советской нефтяной промышленности. М.: Наука. 1970. С. 36.
18. Гулиев Г.Б. Национализация промышленности Азербайджана (окт. 1917 – весна 1922): Автореф. дисс. ... канд. ист. наук. М., 1989. С. 8–9.
19. Победа Великой Октябрьской социалистической революции. Сборник воспоминаний (А.И. Микоян). М., 1958. С. 340–341.
20. ДВП СССР. Т. 1. М., 1957. С. 676–677.
21. РГАСПИ. Ф. 70. Оп. 3. Д. 4. Л. 118–119.
22. ГАРФ. Ф. 130. Оп. 2. Д. 569. Л. 4–5.
23. Декреты советской власти, Т. II. М., 1957. С. 282.
24. ГАРФ. Ф. 130. Оп. 2. Д. 301. Л. 37.
25. Большевики в борьбе за победу социалистической революции в Азербайджане. Документы и материалы. 1917 – 1918 гг. Баку, 1957. С. 442.
26. Десятый съезд РКП (б). Протоколы съезда. М., 1933. С. 215.
27. Ленин В.И. Полн. собр. соч. Т. 25. С. 271.
28. Очерки истории Коммунистической партии Азербайджана. С. 273.
29. Шаумян С.Г. Избранные произведения. Ереван, 1979. С. 367.
30. Дубнер А.С. Бакинский пролетариат в годы революции (1917–1920). Баку, 1931;
31. Вышетравский С.А. Нефтяное хозяйство России за последнее десятилетие. М., 1924.
32. РГАСПИ. Ф. 70. Оп. 3. Ед. хр. 4. Л. 115.
33. R. Pipes. The Formation of the Soviet Union: Communism and Nationalism, 1917-1923. Harvard University. 1954. P. 200–202.
34. РГАСПИ. Ф. 70. Оп. 3. Ед. хр. 4. Л. 116, 122.

ANNOTATIONS

A. Makarov

ON THE DIGITAL ECONOMY IN THE CONTEXT OF GLOBAL TRENDS AND THE SOURCES OF ECONOMIC GROWTH

(REFLECTION OF THE CONCEPTUAL FEATURES OF THE EVOLUTION OF THE INSTITUTIONAL FRAMEWORK AND CHALLENGES)

Abstract: The article is devoted to the analysis of the characteristics of the information economy, the transformation of the network market under the influence of digitalization. There are arguments about a fundamentally new configuration of the network market structure, conceptual foundations and myths of the digital economy, its risks and opportunities. An attempt has been made to use historical and evolutionary methods in the study of the history (background) of the institutions of the digital economy on the basis of considering questions about the dot-com crash as a fiasco of an adequate perception of the network market under the conditions of the laws of Metcalf and Moore, as well as the Dunbar number.

Key words: Information economy, digitalization, network effect, network sector configuration, negative consequences, risks, opportunities, Metcalf's law, Moore's law, dot-com "bubble", Dunbar number.

G. Galiullina

Annotation: analysis of scientific publications on the creation and functioning of territories of advanced socio-economic development revealed that most of the studies are fragmentary in nature and are devoted to individual issues of creation of territories of advanced socio-economic development. In this regard, articles whose authors consider conceptual issues, institutional constraints and the effectiveness of a new development institution deserve special attention. The article presents the author's interpretation of topical issues of the creation and functioning of territories of advanced socio-economic development, which require a systematic approach.

Key words: territory of advanced socio-economic development, development institute, problem field.

A. Bikmullin

DIGITAL ECONOMY AS A TOOL FOR THE SOCIAL DEVELOPMENT OF RUSSIAN SOCIETY

Abstract: the stages of the digital economy are highlighted, formulated definition of digital economy. The impact of the digital economy on the real economy and social sphere is revealed.

Keywords: digital economy, information society, information technology, virtual goods and electronic money.

S. Chirikhin

ON THE POSITIVE ROLE OF THE IMPERFECTLY COMPETITIVE MARKETS IN INNOVATIVE DEVELOPMENT OF THE ECONOMY

Abstract: In the article, on the basis of summarizing the results of a number of theoretical and practical studies, it is shown that a perfectly competitive market has generally less innovative potential compared to an imperfectly competitive market in modern economic conditions. The specifics of these conditions are determined primarily by the strengthening of innovation and globalization. At the same time, it is illustrated that the best development of innovations occurs in the markets with predominant signs of oligopoly. It is emphasized that in order to grow global champions of Russian origin, one should not generally fear consolidation processes in national markets. Based on the results obtained, a conclusion is made about the need to change the approaches to the conduct of state competition policy.

Keywords: competition, market concentration, perfectly competitive market, imperfectly competitive market, structural approach to determining the degree of competition, innovations.

A. Serbulov,

E. Lobanova

ACTUALIZATION OF ECONOMIC COLLABORATION AS A TYPE OF NETWORK INTERACTION OF ECONOMIC SUBJECTS

Abstract: the article is given the review of modern trends of development of industrial and economic relations in conditions of strengthening of integration processes. A species classification of integration forms is presented. Qualitative criteria for the application of various types of network integration are developed, for which a comparative analysis is carried out in order to assess the degree of applicability of one or another type of network interaction. The expediency of economic collaborations within the framework of optimization of the sectoral structure of regional economies and the national

economy is substantiated. The advantages and disadvantages of economic collaborations have been revealed. Possible problems in the formation of economic collaborations and ways to overcome them are identified.

Key words: network integration, horizontal integration, vertical integration, types, qualitative criteria, collaboration, conglomerate, cluster, strategic alliance, economic subjects.

I. Gromov

GOVERNMENT SERVICES IN THE SOCIAL SECTOR: CAUSES AND CONSEQUENCES OF THEIR REDUCTION

Abstract: the article deals with the formation of the theory and practice of the welfare state in post-socialist Russia. Attention is drawn to the fact that the model of a social state with a market economy, the implementation of which was declared by modern Russia, should be more focused on the all-out development of the public sector, which not only serves as a damper in conditions of social tension and economic crises, but also largely humanizes market economy, eliminating the so-called "market failures". It is proved that the social activity of the state (state financing of R & D and education, the creation of jobs, the preservation and development of culture, environmental protection, etc.) as well as the social responsibility of business, create a socio-dynamic multiplier for economic growth.

Keywords: social state, public sector, social sphere, social capital, social services, socio-dynamic multiplier.

I. Blagikh

CINEMA AS AN IDEOLOGICAL, ECONOMIC AND CULTURAL PHENOMENON

Abstract: The article presents a brief analysis of the existing approaches to determining the role of cinema in public life, using cultural, economic, propaganda and other cinema opportunities to solve political problems. The author believes that the crisis of cinema in modern Russia has both an objective and a subjective character. Objective reasons are related to the processes of globalization, the development of the Internet, and the technical re-equipment of the film industry, which requires significant investments. Subjective reasons are generated in modern Russia by the processes of privatization, which led the domestic film industry not to market competition, but to clan-group opposition, which is more spiritual than economic. This confrontation stirs up the political instability in the country, since the cinema has a special impact on the human emotional-sphere. In the summarizing part, the author proposes measures to promote the search for a balance between politics and business in Russian cinema.

Keywords: cinema, capital, politics, business, popular culture, clan confrontation.

L. Bayguzina

**PROBLEMS OF DEVELOPMENT OF HIGHER EDUCATION AS A FACTOR OF
MODERNIZATION OF THE ECONOMY
(ON THE EXAMPLE OF THE REPUBLIC OF BASHKORTOSTAN)**

Annotation: abstract in the article, important problems of higher education development are considered. A new approach to the development of regions in the Russian Federation puts at the heart of the problem of ensuring their competitiveness. Aligning their socio-economic development from the federal center on the basis of a planned rise in the productive forces, as it was before, today does not give the desired effect, but, on the contrary, it blocks local initiative work. Globalization and increased competition urgently require a radical change in the development strategy of the country and regional economies, the formation of new principles for the modernization of the economic mechanism at the macro and meso levels. Highlighting the reform of higher education as an important factor in the accumulation of human capital makes it possible to set and solve the problem of identifying and describing the specifics, factors and main trends in the reorganization of university activities in the context of the strategy of deployment and interaction of two key factors: the accumulation of human capital and the formation of a competitive economy.

Keywords: systemic trip, the role of higher education, the accumulation of quality human capital, the region.

V. Kostornichenko

NATIONALIZATION OF RUSSIA'S OIL INDUSTRY: THE HISTORY OF THE QUESTION

Annotation. In Russian historiography there was a very rigid methodological distinction in the study of pre- and post-revolutionary history. The events that took place after 1917 were viewed as a kind of gap in the economic and political history of society, as a kind of political and economic antithesis that denied all previous development.

Keywords: nationalization, oil industry, history, doctrine.

Региональный экономический журнал

Учредитель: Казанский (Приволжский) федеральный университет
Свидетельство ПИ №ФС77-33445, от 08.10.2008 ISSN 2075-9851
Периодичность издания 1 раз в квартал: **март, июнь, сентябрь, декабрь**
Индекс 70645. Цена подписки на 2-е полугодие 2018 года 750 руб.
Адрес редакции: 483812, Республика Татарстан, г. Набережные Челны, пр. Мира 68/19,
Набережночелнинский институт Казанского (Приволжского) федерального университета

Содержание разделов

1. Вопросы экономической теории
2. Актуальные проблемы региональной экономики и управления
3. Экономика и право
4. Региональная политика и макроэкономика
5. Инновационное развитие
6. Социально-экономические институты
7. Формирование экономической конъюнктуры региона и отраслевых рынков
8. Теория и практика отношений собственности и землепользования
9. Социально-экономическая история региона
10. Экономическое образование
11. Геостратегия и геоэкономика
12. Экономика регионов мира
13. Научная жизнь (критика и библиография, обсуждение монографий, рецензии)

Правила для авторов

Статьи, направляемые в редакцию, должны иметь **рецензию**. К рукописи прилагается краткая аннотация (4-6 предложений), ключевые слова (10-14 слов) на русском и английском языке, название также на двух языках. Сведения об авторе с указанием ученой степени, ученого звания, должности, организации и города на русском и английском языке. В пакет документов вкладывается заявление автора на имя главного редактора с просьбой принять статью к публикации в очередном номере журнала и согласие на размещение ее на открытом (или закрытом) доступе сайта E-Library и формирования рейтинга РИНЦ.

Структура текста

- фамилия И.О. автора(ов) с указанием ученой степени, ученого звания, должности, организации и города – 14 шрифтом, строчными буквами, в правом верхнем углу.
- название статьи – 14 шрифтом, заглавными буквами, по центру.
- аннотация, ключевые слова (на русском и английском)

Набор текста

Текст должен быть набран в программе Word (*.doc), шрифт Times New Roman, размер шрифта – 14, отступ – 1,5 см, все поля – 2,5 см, междустрочный интервал – полуторный.

Страницы не нумеруются. Переносы в словах не допускаются. Ссылки на список литературы обязательны. **Желательно наличие рисунков, таблиц, формул.**

Все схемы, таблицы, рисунки и графики не могут быть шире размеров текстового поля и должны быть подписаны. Подрисуночные подписи выполняются шрифтом 10 и вставляются в рисунок в режиме “вставка”.

Формулы должны быть набраны в режиме редактора формул Microsoft Equation, шрифт Times New Roman. Основной размер символов формул 12. Формулы располагаются по центру, нумеруются с правого края.

Рукопись статьи представляется в объеме от 9 до 18 страниц. Обязателен электронный вариант. Материалы в электронном виде могут быть направлены по адресу makarovfksu@yandex.ru, regioneconom@yandex.ru.

Публикации в журнале **бесплатны**. Авторский экземпляр высылается бесплатно заказным письмом. Дополнительный номер может быть приобретен путем перечисления 350 руб. на р/счет К(П)ФУ.

Справки по тел (8552)39-66-12

Перепечатка материалов журнала «Региональный экономический журнал» невозможна без письменного разрешения редакции. При цитировании ссылка на «Региональный экономический журнал» обязательна.

Материалы, отмеченные знаком “Реклама”, публикуются на правах рекламы. Редакция не несет ответственность за достоверность информации, опубликованной в рекламных материалах.

Научное издание

Региональный экономический журнал

Научный журнал по экономике
Выпуск 3-4(23-24)

Корректор **З.Г. Сафаралеева**
Компьютерная вёрстка **Ф.А. Амирзянов**
Дизайн обложки **А.В. Чухно**

Подписано в печать 22.01. 2019г.
Формат 60×84/8. Бумага офсетная. Печать ризографическая.
Уч.-изд. 13,02 л. Усл.-печ. 13,02 л. Тираж 300 экз.
Заказ № 1108.

Отпечатано в Издательско-полиграфическом центре
Набережночелнинского института
ФГАОУ ВО «Казанский (Приволжский) федеральный университет»
г. Набережные Челны

423810, г. Набережные Челны, Новый город, проспект Мира, 68/19
тел./факс (8552)39-65-99 e-mail:ic-nchi-kpfu@mail.ru