

Международный научный  
и общественно-политический журнал

---

# ОБЩЕСТВО И ЭКОНОМИКА

## SOCIETY AND ECONOMY

### №10, 2021

Журнал учрежден академиями наук – участниками  
Международной ассоциации академий наук

Выходит 12 раз в год.

---

Временно исполняющий обязанности  
главного редактора журнала –  
зам. главного редактора П. Кохно

**Редакционная коллегия:** д. э. н. **А. Алирзаев**, академик НАН Беларуси  
**Е. Бабосов** академик НАН Украины, иностранный член РАН **В. Геец**,  
д.э.н. **Р. Джабиев**, академик АН Республики Таджикистан **М. Диноршоев**,  
академик РАН **В. Журкин**, член-корр. РАН **И. Иванов**, д.э.н.  
**С. Калашников**, академик АН Республики Таджикистан **Н. Каюмов**,  
академик НАН Кыргызской Республики **Т. Койчев**, д.э.н. **П. Кохно** – зам.  
гл. редактора, д. филос. н., иностранный член РАН **Нгуен Зуй Куи**,  
академик РАН **А. Некипелов**, академик НАН Беларуси **П. Никитенко**,  
академик НАН Грузии **В. Папава**, академик РАН **Б. Порфириев**,  
д.э.н. **А. Расулов**, академик АН Молдовы **А. Рошка**, академик НИА  
Республики Казахстан **О. Сабден**, **В. Соколин**, д. филос. н. **О. Тогусаков**,  
академик НАН Украины **Ю. Шемшученко**, д. э. н. **Е. Ясин**.

## СОДЕРЖАНИЕ

<b>Аркадий Мартынов.</b> Эволюция и устойчивое развитие: в чем заключается различие? .....	5
<b>Виталий Бирюков.</b> Дуалистическая теория стоимости и особенности изучения экономики как сложной системы .....	20
<b>Мария Федорова.</b> Системный метод исследования развития человеческого потенциала: человек как субъект экономики и общества .....	41
<b>Алишер Расулов, Сергей Воронин.</b> Формирование эффективной системы управления экономикой – основной вектор современных реформ в Узбекистане .....	53
<b>Ирина Квашнина.</b> Мировые потоки капитала в условиях глобальной нестабильности .....	68
<b>Наталья Маковская.</b> Рабочее время белорусских менеджеров: анализ и оценки .....	80
<b>Анжела Ярошенко.</b> Эволюция теоретических предпосылок кластерной концепции .....	93
<b>Илья Медведев.</b> Опыт ЮАР в регулировании параллельного импорта лекарственных средств .....	102

## CONTENTS

<b>A. Martynov.</b> Evolution and sustainable development: what's the difference? .....	5
<b>V. Biryukov.</b> The dualistic theory of value and the prculiarities of studying economics as a complex system .....	20
<b>M. Fedorova.</b> A systemic method of investigating the development of human potential: the individual as an economic and social actor .....	41
<b>A. Rassulev, S. Voronin.</b> The formation of an effective system of economic management is the main goal of modern reforms in Uzbekistan .....	53
<b>I. Kvashnina.</b> World capital flows under global instability .....	68
<b>N. Makovskaya.</b> Working time of belorusian managers: analysis and assessment .....	80
<b>A. Yaroshenko.</b> The evolution of the theoretical background of the cluster concept .....	93
<b>I. Medvedev.</b> South African experience in regulating parallel import of medicines .....	102

Журнал «Общество и экономика» включен в Перечень рецензируемых научных изданий, в которых должны быть опубликованы основные научные результаты диссертаций на соискание ученой степени кандидата и доктора наук по специальностям: 08.00.00 – экономические науки; 22.00.00 – социологические науки.

Научно-организационная работа  
по изданию журнала осуществляется при поддержке  
Федерального государственного бюджетного учреждения науки  
Института экономики Российской академии наук

© 2021

**Аркадий Мартынов**

доктор экономических наук, главный научный сотрудник

Института экономики Российской академии наук (г. Москва, Россия)

(e-mail: socpolamv@mail.ru)

## ЭВОЛЮЦИЯ И УСТОЙЧИВОЕ РАЗВИТИЕ: В ЧЕМ ЗАКЛЮЧАЕТСЯ РАЗЛИЧИЕ?

Статья посвящена сопоставлению фундаментальных понятий эволюции и устойчивого развития. С критических позиций оцениваются сохраняющиеся представления о социальной и, в частности, экономической эволюции. Автор полагает, что на основе признанного интегративного видения проблемы устойчивости, целесообразно распространение этой концепции на весь процесс трансформации общества как социальной системы. Раскрываются фундаментальные свойства устойчивой общесоциальной системной трансформации. Как следует из исследования, в настоящий период ее осуществление будет в большой степени связано с независимыми переменами. Заключительный вывод касается субстанционального различия между устойчивой и предпочтительной эволюционной траекториями общесоциальной трансформации в долгосрочной перспективе.

**Ключевые слова:** эволюция, устойчивость, сопротивляемость, корпоративный бизнес, экосистемный бизнес, государство.

**DOI:** 10.31857/S020736760017256-0

**Введение: парадигмы эволюции и устойчивого развития.** До сих пор проблема эволюции остается в центре внимания социальных исследователей. Как известно, в прошлом длительное время в научном мире общая теория социальной эволюции, с учетом ее разнообразных модификаций, занимала лидирующую позицию. Эта теория оказала огромное позитивное влияние на многие направления исследований, предопределив их ориентацию на поиск пути к общесоциальному прогрессу.

Однако применительно к динамичной современной эпохе, объективно характеризуемой многосторонними, разнонаправленными и нередко «разнознаковыми» переменами, эта ортодоксальная теория утратила необходимую меру реалистичности. То же, очевидно, касается ее марксистской версии (так называемого исторического материализма). Убедительная аргументация в пользу такого заключения представлена в признанных трудах Энтони Гидденса [1, 2].

По-видимому, за последнее время наиболее серьезная попытка обновления теоретической парадигмы эволюции связана с появлением широко известной концепции институционального эволюционизма. Ее адепты обычно делают акцент на широких возможностях эволюционной адаптации контрактных и других институтов на основе постоянного увеличения их разнообразия к изменяющимся и формирующимся новым общественным

предпочтениям (например, [3]). Но, к сожалению, реально не приходится рассчитывать на само приближение сложившихся траекторий институциональных изменений к траекториям, соответствующим желаемым порядковым изменениям на основных полях социальных действий. Такая метаморфоза предполагает целенаправленные действия определенных субъектов (акторов), включая государственные агентства, в ходе осуществления потребных реформ, которые весьма далеки от заведомо постепенных во времени и пространстве.

Как следует из огромного числа конкретных исследований (в числе антропологических), теория биологической эволюции Дарвина непосредственно соотносится только с некоторыми локальными социальными практиками, в частности, с ведением традиционного домашнего хозяйства. Это вполне объяснимо. В биологическом мире не существует больших объединений и тем более, особых коалиций особей, есть только отдельные стада. Нет государств и национальных (наднациональных) элит, партий, мафий и спецслужб – атрибутов существующего социального мира. Сам жизненный цикл деятельности значимых социальных субъектов не может быть разложен на простейшие составляющие, подобные жизненному циклу существования тех или иных групп биологических особей.

Отдельный вопрос представляет освещение проблемы эволюционного развития в экономической науке. Целесообразность обращения к идее естественного отбора применительно к рыночной среде определенно доказана временем [4, 5]. Однако гипотеза о факторе рыночного отбора как исключительном детерминанте экономического развития не оказалась верифицируемой, по крайней мере, в силу трех очень весомых причин. Во-первых, действия фактора силы, обусловленного внешнеэкономическими преимуществами одних рыночных агентов над другими. Во-вторых, в значительной степени автономных технологических перемен. В-третьих, нестационарных, нередко просто шоковых, демографических изменений во многих странах и связанных с ними миграционных процессов в национальном, региональном и глобальном масштабах. Особенно эти факторы усилились в преддверии и после мирового кризиса 2007–2009 гг. Тем самым прикладные аналитические модели эволюции рыночных секторов стали просто не адекватны реалиям. И можно заключить, что теория эволюционного экономического детерминизма, непосредственно опирающаяся на известнейшее фундаментальное исследование Нельсона и Уинтера [6], к настоящему времени стала достоянием истории.

Наконец, нельзя обойти вниманием широко популярную концепцию «экосистемного» («экоиндустриального») бизнеса [7–10], определенно исходящую из парадигмы биологической эволюции по Дарвину. В основе этой концепции лежит гипотеза равноправного эффективного сотрудничества производителей, потребителей, поставщиков и других агентов в рамках определенной экосистемы, подобной объединению биологических особей. И, наверное, можно согласиться

с тем, что реально существующие бизнес-сети, относимые к экосистемным, развиваются на основе самоорганизации и совместной эволюции [11]. Вместе с тем достаточно очевидны рыночные барьеры на пути становления современных сетей «экосистемного» бизнеса (ESB), возникших как бы вокруг цифровых платформ. Эти барьеры обусловлены наличием весомых ресурсных ограничений и широко известным иждивенческим поведением многих агентов ESB, следующих за лидерами [12]. Указанный сектор по своему рыночному потенциалу значительно уступает крупному корпоративному бизнесу, лидирующее положение которого не подлежит сомнению.

В добавление к сказанному, уместно акцентировать внимание на распространенной упрощенной интерпретации понятия эволюции в исследованиях, касающихся крайне разнообразных проблем развития экономики и общества. По существу, эволюция отождествляется с нормальным, не кризисным долгосрочным развитием. Все заведомо неэволюционные перемены рассматриваются в качестве спорадических «мутаций», нейтрализация которых призвана осуществляться в процессе рутинной регуляции со стороны государственных и других агентств. Исходя из такого экстремально утилитарного подхода, устоявшиеся инерционные тренды экономического и социального развития выступают эталонами эволюции. Стоит заметить, что одним из проявлений упрощенной трактовки эволюции как универсального типа развития выступает апологетическое обоснование дальнейшего общественного прогресса на основе отжившего капитализма прошлого века с его неприемлемыми институциональными изъянами.

Однозначной альтернативой распространенным упрощенным представлениям об эволюционном социальном развитии выступает рамочная концепция интегративного устойчивого развития, зафиксированная в принятой ООН «Повестке-2030». В соответствии с ней будущая трансформация общества призвана быть направлена на достижение целей и целевых ориентиров (SDG). По существу, для достижения SDG требуется поворот в сторону устойчивого прогресса общества, характеризуемого экономическими, политическими, статусными, экологическими, климатическими и другими количественными и качественными фундаментальными трансформационными сдвигами [13]. Они предполагают перелом ранее сложившихся трансформационных траекторий за счет адекватных по глубине и масштабам действий социальных акторов. Достаточно сказать о грандиозных потребных сдвигах для преодоления климатической угрозы, как и угрозы пандемий наподобие Ковид-19. Определенно, такого рода метаморфозы не согласуются с традиционными стереотипами соответственно эволюционной парадигме.

Исходя из признанного интегративного видения проблемы устойчивости (sustainability), целесообразно распространение этого понятия на весь процесс трансформации общества как социальной системы. Очевидно, адекватное

понимание этого феномена несовместимо с широко распространенным жаргонным употреблением термина «устойчивый» как обиходного выражения, относимого к любым стабильным временными и пространственным процессам.

Попробуем хотя бы в первом приближении ответить на вопрос, поставленный в заголовке. С этой целью в последующих частях статьи раскрываются фундаментальные свойства устойчивой общесоциальной трансформации и роль основных субъектов в ее обеспечении. Дискуссионные вопросы затрагиваются в последней части. В итоге сформулирован заключительный вывод, касающийся субстанционального различия между устойчивой и предпочтительной эволюционным траекториями общесоциальной трансформации.

**Устойчивая общесоциальная трансформация: системный взгляд.** С реформистских позиций имманентная черта желаемого развития общества состоит в его всеобщем прогрессе, который может быть определен как устойчиво поддерживаемый (sustainable). Он характеризуется экономическими, политическими, статусными, экологическими, климатическими и другими количественными и качественными параметрами, которые полагаются устойчивыми в соответствии с принятыми представлениями о ходе развития общества как социальной системы.

Исходя из сказанного, вполне логично обращение к идее универсальной, или системной, устойчивости, присущей в той или иной мере всем социальным практикам, а не только тем, что опосредствуют взаимоотношения общества и его окружающей среды [14, 15]. Основанный на этой идее концептуальный подход позволяет в полной мере охватить в целом взаимосвязанные процессы устойчиво воспроизводимых изменений в обществе. Такой подход, уместно отметить, согласуется с конкретными интегративными исследованиями устойчивого развития по его основным взаимосвязанным областям в наступившую эпоху цифровизации [16–19]. Также в русло универсального представления sustainability вполне вписываются хорошо известные исследования социально-экологических систем (SES). Можно утверждать, что формирование рамочной концепции SES позволило перекинуть мост между биофизическими и социальными научными исследованиями [20–22]. Более того, методология, основанная на этой концепции, достаточно давно и успешно используется в технологии экологического проектирования. Однако, область ее применения представляется заведомо ограниченной, поскольку в большинстве случаев успешное функционирование SES возможно при внешних благоприятных условиях – рыночных (финансовых) и прочих.

Правомерно сформулировать два объединяющих и взаимозависимых критериальных условия устойчивого воспроизводства в рамках всей социальной системы.

Первое из этих условий состоит в устойчиво поддерживаемом, по существу, рациональном производстве и потреблении существующих основных ресурсов – материальных и нематериальных, человеческих и, конечно, природных, исходя из признанных целевых ориентиров устойчивого развития (SDG) в соответствии с «Повесткой-2030». В дополнение к этому, в дальнейшем станет целесообразным инкорпорирование новых целевых ориентиров, предопределяющих траектории устойчивого воспроизведения и потребления структурообразующих ресурсов в их обновленном составе. Соответственно, расширится состав индикаторов реализации «Повестки-2030», представляющих оценки степени близости производства и потребления ресурсов к SDG [23, 24].

Второе условие касается устойчиво воспроизводимых аллокации и распределения доходов на макроуровне и других уровнях системной иерархии в соответствии с существующими критериями прогресса. Применительно к экономическому полю это означает долговременную пространственную и временную нормальность (сбалансированность) основных ресурсных, материальных и финансовых пропорций выпуска в процессе устойчивого прогрессивного развития. То же касается пропорций распределения, в том числе в отношении внутреннего и внешнего миграционных потоков.

Правда, необходимо признать, что в полной мере обозначенные условия системной устойчивости не могут быть соблюдены в случае сохранения факторов глобальной нестабильности далеко за границами экономического поля. Достаточно указать на наиболее информационно резонансные факторы: по-прежнему грандиозное дестабилизирующее влияние задолженности США на все мировое развитие и распространение биткоина как мировой валюты. Кроме того, в качестве фундаментального институционального фактора, нарушающего системную устойчивость, бесспорно выступает функционирование так называемой рыночно фундаментальной (market-based) финансовой системы в США, Соединенном Королевстве и некоторых других странах, индуцирующее спекулятивный финансовый оборот. Также весомое институциональное препятствие к установлению долговременного стабильного мирового порядка заключается в отсутствии давно назревшего реформирования мировой валютной системы.

В целом критериальные условия универсальной устойчивости призваны предопределять выбор дальнейших траекторий общесоциальной трансформации. Она может быть названа устойчивой общесоциальной трансформацией (SOST).

Проектирование SOST предполагает адекватное позиционирование во времени и пространстве потребных ресурсных, институциональных и организационно-поведенческих сдвигов с учетом влияния внешних экзогенных факторов (технологических, демографических и климатических перемен) и взаимодействий на “смежных” полях социальных

действий. Наряду с этим, среди возможных альтернатив необходим выбор трансформационных траекторий, исходя из условия адаптации или сопротивляемости к заведомо неустойчивым изменениям [25, 26]. Они включают экзогенные технологические, демографические и климатические изменения, циклические и прочие рыночные флуктуации, спорадические политическиеperturbationи многообразные социальные конфликты. Проблема нейтрализации влияния нестабильности в будущем признается центральной в ходе принятия стратегических решений и реализации регулирующих механизмов с участием конкретных субъектов [27].

Критически значимый вопрос заключается в обеспечении эластичной адаптации к новым технологиям во всей обозримой перспективе [28]. Как свидетельствуют многочисленные факты, последствия новой автоматизации, роботизации и применения технологий, базирующихся на искусственном интеллекте, в настоящее время в полной мере проявляются на рынках труда. Происходит резкое сокращение человеческого труда по различным направлениям рутинной деятельности при порядковом увеличении численности высококвалифицированного персонала нового времени, отличающегося интеллектуальными способностями самостоятельного анализа, критическим мышлением и навыками неформального решения конкретных задач.

Судьбоносная проблема занятости в условиях ускоряющейся автоматизации и цифровизации абсолютно неразрешима только на рыночной основе. Для обеспечения системной устойчивости безальтернативна необходимость создания финансовых и других условий для кардинального прироста занятости в социальных секторах в период, наступающий после пандемии Ковид-19, где появятся широкие возможности для использования технологических инноваций в качестве сути социальных благ. Сказанное особенно касается таких секторов, как образование, здравоохранение и местная социальная работа. Также огромен потенциал роста работающих, в том числе интеллектуалов, в нерыночном экологическом секторе, охватывающем множество разнообразных видов деятельности.

**Какой вывод можно сделать из всего сказанного?**

Поворот к устойчивой трансформации общества как социальной системы предполагает выполнение условий устойчивого воспроизведения при одновременной адекватной адаптации к драйверам возможных неустойчивых перемен посредством целенаправленных действий субъектов регуляции. Процесс трансформации социальной системы, характеризуемый свойством такого рода адаптации, может включать в себя инкрементальные и дискретные, равномерные и неравномерные перемены, далеко отличные от изменений эволюционного типа в его принятом понимании. В этом заключается принципиальное различие между представляемой концептуальной моделью устойчивой общесоциальной трансформации и упомянутой теоретико-эволюционной концепцией социального развития.

**Устойчивая общесоциальная трансформация: ключевые акторы. Их деятельность, связанная с неэволюционными переменами.** До настоящего времени в огромном числе массовых изданий в самых разных странах, как и в учебных курсах, миссия в достижении целей и задач устойчивого развития – SDG – безоговорочно отводится корпоративному бизнесу. Такая точка зрения объективно отражает произошедший глубокий сдвиг в деятельности крупных корпораций в сторону признания императивов устойчивого развития и необходимости адаптации к импульсам неустойчивых изменений. Достаточно обратиться к публичным отчетам по устойчивому развитию хорошо известных в мире компаний за последние годы [29].

В то же время, пропагандируемые представления о чудодейственной роли крупного бизнеса в достижении SDG, исходя из принципов корпоративной социальной ответственности и новой корпоративной культуры, вызывают однозначное отторжение. Так, судя по реальному опыту (в частности, в России), благотворительную деятельность на поприще УР крупного бизнеса отличают заведомо ограниченные масштабы. Кардинальное увеличение этих масштабов просто противоречит целям максимизации финансовых результатов и улучшения/сохранения конкурентных позиций, остающихся главными для успешных современных корпораций.

Исследователи справедливо обращают внимание на достойный вклад существующего малого и среднего предпринимательства (SME) в достижение устойчивого прогресса. Об этом, например, свидетельствует выбор потребителей во многих странах в пользу экологически безупречных и эксклюзивных продуктов питания и предметов мебели, производимых индивидуальными предпринимателями. В ближайшей перспективе прогнозируется успешная диффузия зеленых и, в частности, циркуляционных технологий в SME во многих странах и регионах [30]. Впрочем, при оценке такого рода прогнозов следует учитывать заведомую сегментационную ограниченность развития рассматриваемого сектора.

Несомненно, цифровизация, софтизация индустриальных процессов и диффузия зеленых (циркуляционных) технологий обусловливают возможности кардинального расширения производства продуктов, предоставления рыночных и социальных услуг, а также потребления ресурсов в соответствии с императивами устойчивого развития. Это подтверждает разнообразный опыт. Например, касающийся применения блокчейн-технологии в финтех-секторе для обеспечения кибербезопасности как необходимого условия для стабильного развития значительной части торгового оборота [31]. Принципиально важно и то, что реализуемые в новой технологической среде корпоративные экосоциальные программы позволяют добиться позитивного финансового эффекта [32].

В то же время было бы неправомерным абсолютизировать эффект влияния технологических и сопутствующих организационно-производственных

сдвигов на экономическую и в целом социальную деятельность с позиции приближения к траектории устойчивого развития. Никакая технологическая перезагрузка не гарантирует сбалансированности пропорций выпуска и распределения, складывающихся в результате взаимодействий различных институтов и агентов/акторов сугубо в границах экономического и других полей социальных действий.

Также для системного решения проблемы сбалансированного и пропорционального устойчивого развития определенно не представляется панацеей расширение и качественное совершенствование «экосистемного» бизнеса в его нынешнем цифровом обрамлении. Как отмечалось ранее, ожидания повышения относительной значимости этого сектора в сравнении с крупным корпоративным и другими секторами представляются заведомо умеренными. Вместе с тем трудно поставить под сомнение существенный позитивный вклад в разрешение проблем устойчивости в самых разных секторах, который уже в настоящее время вносит ESB, функционирующий на принципах равноправия и транспарентности. Его рост однозначно способствует устойчивому прогрессу в самых разных секторах. Так, результаты деятельности крупных корпораций (таких, как Tencent, Microsoft и Amazon), которые теперь частично инкорпорируют в себя «экосистемные» бизнес-сети, во все большей степени соответствуют императивам устойчивости [33].

Следует признать: ограниченный потенциал корпоративного бизнеса и иного предпринимательства в достижении императивов УР призван быть восполнен за счет общественной регуляции. Его главными субъектами остаются гражданские организации и само государство, заглавная роль которого как системного регулятора по-прежнему остается неоспоримой.

Достижение SDG в части индикаторов производства и потребления ресурсов, развития социальных секторов и разрешения гуманитарных проблем невозможно без активного участия государственных агентств, как и негосударственных гражданских организаций. Так, практический опыт подтверждает ключевое значение государственно-частного партнерства в выполнении экологических и многих других проектов в области устойчивого развития.

Не в меньшей степени государственное вмешательство требуется для выполнения условий устойчивой сбалансированности пропорций выпуска и распределения. Принципиально важно, что стабилизационная монетарная и финансовая политика призвана быть дополнена долгосрочными политическими решениями, инициирующими благоприятные сдвиги в развитии экономических и социальных секторов в направлении достижения и дальнейшего поддержания SOST.

Также на государство в решающей мере ложится обязанность прилагать усилия по выполнению условия адаптации к неблагоприятным переменам в ходе SOST. Достаточно упомянуть о первостепенной значимости осуществления адекватной государственной политики для нейтрализации климатических шоков.

Наконец, трудно подвергнуть сомнению исключительную роль государства и его правомочных агентств в системной координации решений по обеспечению устойчивой общесоциальной трансформации. На национальном уровне результатом такого рода координации призвано стать соблюдение гарантии сохранения приемлемого уровня и качества жизни и в целом социального благополучия.

Все более усиливается потребность в разработке и выполнении национальных стратегий устойчивого развития [34]. Они обеспечат адекватное пространственно-временное позиционирование реально достижимых траекторий трансформационных изменений на макро-, секторном и региональном уровнях в направлении SDG.

В то же время активная и одновременно гибкая общественная регуляция в области устойчивого развития не должна препятствовать позитивным инициативным решениям рыночных и социальных предпринимателей. Существующий опыт экономической трансформации в значительном ряде стран свидетельствует в пользу следующего предположения. Действующие компании-лидеры в результате своей долгосрочной стратегии в состоянии добиться оптимальных финансовых и других рыночных результатов, совокупный эффект которых на системном уровне не будет нарушать приемлемые пропорции выпуска и распределения в соответствии с условиями устойчивого воспроизводства. Такая возможность может быть реализуема в случае осуществления адекватной макро-, структурной и региональной долгосрочной политики. Она призвана обеспечивать адаптацию к экзогенным переменам – технологическим, демографическим, климатическим, как и согласование корпоративных и иных предпринимательских стратегий с государственным стратегическим курсом в соответствии с принципом компромиссного равновесия (равновесия по Нэшу).

Следовательно, в ходе устойчивой трансформации отдельных секторов возникает возможность достижения их дополнительного роста в результате предполагаемых инициативных предпринимательских и сопутствующих потребительских решений. С целью его проектирования однозначно плодотворным выглядит обращение к субъектным поведенческим моделям (*agent-based models*). Следуя выполненным исследованиям [35, 36], применение этих моделей позволяет оценить эффект прироста конкретных рынков и социальных секторов, обусловленного улучшением индикаторов устойчивости (*sustainability*).

Таким образом, как следует из приведенной аргументации, применительно к отдельным странам представляется правомерным “двухэтажное” сферическое позиционирование SOST как процесса системных изменений [37]. Сначала он происходит в сфере стабильного национального развития, где роль государства и других акторов общественной регуляции является первостепенной. Только на этой основе могут состояться успешные системные преобразования в сфере ускоренного устойчивого развития,

в решающей мере обусловливаемого инициативной деятельностью лидирующих рыночных и нерыночных предпринимателей/акторов.

Резонно предположить: трансформационные перемены в направлении SOST будут в значительной мере сопряжены с эволюционными «разрывами» как перерывами постепенности (Рис. 1). Так, потребное кардинальное приближение к SDG во многих странах, главным образом благодаря общественной регуляции (на 1 этаже SOST), предполагает заведомо дискретные, спрессованные во времени структурные сдвиги. Такого же рода перемены будут, по всей видимости, продуцироваться усилившимися стабилизационными мерами в предстоящий период перехода к очередной «Новой Нормальности» [27], как и самой активной политикой сопротивления государства пандемии Ковид-19, ухудшению климата и т.д.

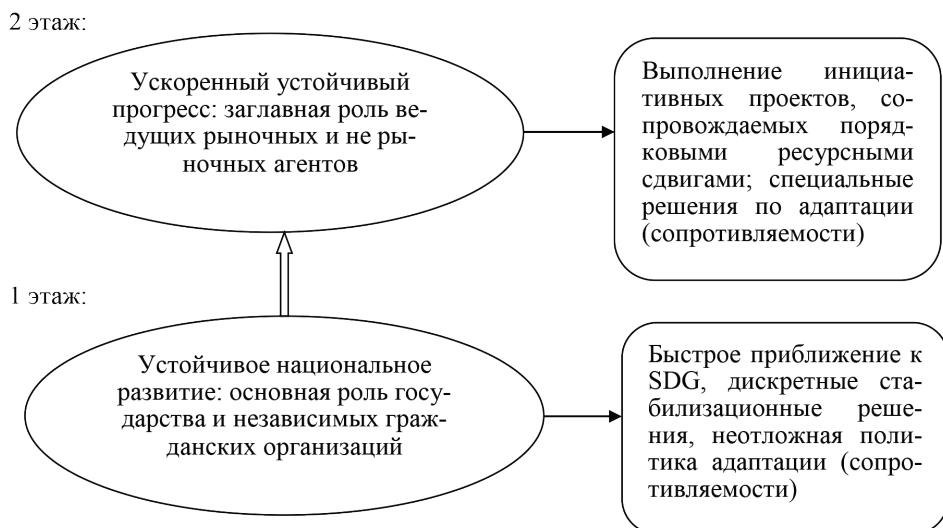


Рис. 1. Деятельность ключевых акторов (агентов) SOST на национальном уровне, связанная с неэволюционными переменами. Двухэтажное позиционирование.

Также вполне понятны ожидания неэволюционных изменений в случае реализации SOST на ее 2 «этаже». Как следует из недавних исследований [38], выполнение инициативных корпоративных и других предпринимательских проектов в области устойчивого развития влечет за собой дискретные, совсем неинкрементальные ресурсные, да и организационные перемены. Еще более существенно то, что усиливающаяся потребность в сопротивляемости к неустойчивым шоковым пертурбациям со стороны бизнес-лидеров будет выражаться в разнонаправленных и «разнознаковых» переменах: инкрементальных и дискретных, равномерных и неравномерных, далеко отличных от изменений эволюционного типа в его принятом понимании [27, 39].

**Дискуссия и заключения.** Рамочный дискуссионный вопрос касается предсказуемости ближайшего будущего. Пандемия Ковид-19 нанесла беспрецедентный ущерб всему человеческому социуму, поставив под сомнение его дальнейший прогресс. Как следствие, до сих пор широко распространено мнение о заведомой неопределенности будущего развития, характеризуемого превалированием хаотичных социальных изменений. С такой позицией нельзя согласиться. Есть весомые основания надеяться на восстановление позитивных тенденций мирового развития хотя бы в силу наблюдающегося оживления в рыночных и социальных секторах большинства индустриальных стран, западных и незападных.

К началу наступившего десятилетия сложились предпосылки к позитивным сдвигам на основных полях социальных действий. Они призваны проявиться в кардинальном ослаблении деструктивного фактора силы на мировой и национальных аренах, когда экономический и общесоциальный прогресс в большинстве стран будет достигаться главным образом за счет технологических инноваций, собственного производственного потенциала и располагаемого человеческого капитала. Тогда попутно возникнет возможность эффективной поддержки долгосрочного развития отстающих бедных стран.

В случае позитивного сценария мирового развития в будущем в передовых странах станет реальным переход к SOST [40], хотя и выполнимому не в полной мере вследствие вероятного сохранения высокой весомости внешних, глобальных и региональных, неустойчивых процессов. В этих странах достижение принятых императивов устойчивого развития по большинству направлений фактически имело место или вероятно произойдет наряду с обеспечением внутрисистемной сбалансированности (макро-, секторной, региональной).

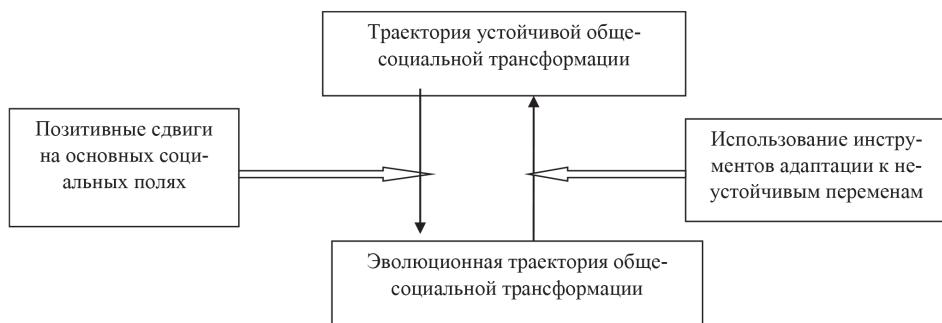
Долгосрочному воспроизведению системной устойчивости в наибольшей мере соответствуют стабильные и плавные долгосрочные траектории трансформации на основных полях социальных действий. Их имманентная черта заключается в последовательно поступательном движении к достижимым рубежам, базируясь на выявленных возможностях. Тогда возможность приближения траекторий национального устойчивого развития к гипотетической эволюционной траектории, характеризуемой исключительно инкрементальными трансформационными изменениями, станет вполне реальной (это отражено на иллюстративном рисунке 2).

В то же время, исходя из существующих социальных реалий, достижение всеобъемлющего доминирования факторов эволюционного развития представляется иллюзорным. Во всяком случае, в рамках обозримой 10-летней перспективы. Так, вопреки идеалистическим прожекторским предсказаниям, распространение эволюционной траектории трансформации, отличающей развитие «экосистемного» бизнеса, в целом на высокотехнологичный сектор,

как и на другие сектора, вряд ли состоится. В первую очередь, по вполне понятной причине: такая системная метаморфоза явно не отвечает интересам господствующих элит и других страт на верхних этажах статусной пирамиды в большинстве современных стран. Кроме того, по-видимому, неплавные тренды ресурсных, как и институциональных, изменений, в частности, обусловленные реформированием предприятий с государственным участием, продолжатся в большинстве секторов.

Столь же резонно акцентировать внимание на следующем обстоятельстве. При любых будущих тенденциях развития, даже самых благоприятных, значение эффективной адаптации – сопротивляемости субъектов УР к неустойчивым переменам – останется первостепенным. Все эти субъекты, включая корпоративный бизнес, ESB, государственные агентства, независимые гражданские организации, должны будут овладеть навыком такого рода адаптивного поведения. В этой связи представляется уместным обратиться к убедительно обоснованному выводу: чем богаче артефактная структура общества, тем выше вероятность того, что новые проблемы будут успешно решены [41].

Вероятно, повсеместное использование инструментов адаптации будет со-пряжено с ресурсными, организационными и институциональными отклонениями от ранее сложившейся траектории SOST. В свою очередь, она будет, хотя и временно, отдаляться от гипотетической эволюционной траектории (Рис. 2).



**Рис. 2. Позиционирование траекторий устойчивой и эволюционной общесоциальной трансформации:**  
приближение (→) и отдаление (←)

Конечно, стоит оставаться реалистами. Было бы некорректно отвергать возможность неудачного выполнения позитивного сценария мирового развития и реализации взамен него альтернативных сценариев, стагнационного или негативного.

На фоне происходящих впечатляющих глобальных и других перемен стагнационный сценарий, проектируемый исходя из пролонгации тенденций прошлого десятилетия, следует рассматривать как маловероятный. Этот

сценарий сопряжен с неприемлемо слабым прогрессом в области устойчивого развития по большинству направлений. Можно предположить, что траектория общесоциальной трансформации будет временно близка к так называемой «тупиковой» эволюционной траектории (хрестоматийный пример – развитие бывшего СССР в 1970 гг.). Очевидно, она абсолютно расходится с траекторией устойчивой трансформации.

Гораздо более ожидаем негативный сценарий во всех его разнообразных версиях. Одна из этих версий предполагает кардинальное усиление геополитической конфронтации, которая вероятно выразится в международных военных конфликтах с применением оружия массового поражения (термоядерного, нейтронного, биологического и др.). В результате заведомо неэволюционные и притом неустойчивые сдвиги будут превалировать. Такого рода сдвиги неизбежно продолжатся в случае в дальнейшем возврата к нормальному развитию и, тем более, приближения заново к целевым ориентирам УР. Тем самым предполагаемая траектория общесоциального устойчивого развития будет длительное время заведомо далека от эволюционной.

Таким образом, и с учетом наличия пессимистических ожиданий, все сказанное не ставит под сомнение заключение: субстанциональное различие между устойчивостью и эволюцией будет весомо проявлять себя!

## Литература

1. Гидденс Э. Устроение общества: очерк теории структурации // М.: Академический проект. 2003.
2. Giddens A. A contemporary critique of historical materialism // Berkeley: University of California Press. V. 1. 1983.
3. Hodgson G. Conceptualizing Capitalism: Institutions, Evolution, Future // Chicago: University of Chicago Press. 2015.
4. Альчан А. Неопределенность, эволюция и экономическая теория / Истоки: из опыта изучения экономики как структуры и процесса // М.: ГУ ВШЭ. 2006. С. 38–52.
5. Metcalfe J. Competition, Fisher's Principle and increasing returns in the selection process // Journal of Evolutionary Economics, 1994. 4 (4): 327–346.
6. Нельсон Р., Уинтер С. Эволюционная теория экономических изменений // М.: ЗАО «Финстатинформ». 2000.
7. Moore J. Predators and prey: a new ecology of competition // Harvard business review. 1993. 71, 3: 75–86.
8. Moore J. The Death of Competition: Leadership & Strategy in the Age of Business Ecosystems // Harper Business. New York. 1996.
9. Adner R. Match your innovation strategy to your innovation ecosystem // Harvard Business Review. 2006. 84, 4: 98–107.
10. Adner R. Ecosystem as Structure: An Actionable Construct for Strategy // Journal of Management. 2017. 43, 1: 39–58.
11. Iansiti M., & Levien R. The Keystone Advantage: What the New Dynamics of Business Ecosystems Mean for Strategy, Innovation, and Sustainability // Harvard Business School Press: Boston. MA. 2004.
12. Pidun U., Reeves M., & Schüssler M. Why Do Most Business Ecosystems Fail? Available online: <https://www.bcg.com/publications/2020> (accessed on 22 June 2020).

13. *Sachs J.* The Age of Sustainable Development // New York: Columbia University Press. 2015.
14. *Giddings B., Hopwood B., & O'Brien G.* Environment, economy and society: fitting them together into sustainable development // Sustainable Development. 2002.10: 187–196.
15. *Fisher J., & Rucki K.* Re-conceptualizing the Science of Sustainability: A Dynamical Systems Approach to Understanding the Nexus of Conflict, Development and the Environment // Sustainable development. 2017. 25: 267–275.
16. *Sachs J., Schmidt-Traub G., Kroll C., Lafontaine, G., & Fuller G.* Sustainable Development Report 2019 // New York: Bertelsmann Stiftung and Sustainable Development Solutions Network.
17. TWI2050 – the World in 2050. 2018. Transformations to Achieve the Sustainable Development Goals. Laxenburg: International Institute for Applied Systems Analysis.
18. TWI2050 – the World in 2050. 2019. The Digital Revolution and Sustainable Development: Opportunities and Challenges. Laxenburg: International Institute for Applied Systems Analysis.
19. WBGU – German Advisory Council on Global Change. 2019. Towards our Common Digital Future. Summary. Berlin: WBGU.
20. *Berkes F. & Folke C.* Linking Social and Ecological Systems: Management Practices and Social Mechanisms for Building Resilience // N.Y.: Cambridge University Press. 1998.
21. *Ostrom E.* A diagnostic approach for going beyond panaceas // Proceedings of the National Academy of Sciences of the United States of America. 2007. 104, 39: 15181–15187.
22. *Partelow S.* A review of the social-ecological systems framework: applications, methods, modifications, and challenges // *Ecology and Society*, 2018. 23, 4: 36–44.
23. OECD. 2019. *Measuring Distance to the SDG Targets 2019: An Assessment of Where OECD Countries Stand*. Paris: OECD Publishing.
24. 2020 Comprehensive Review Proposals Submitted to the 51st session of the United Nations Statistical Commission for its consideration. 2020. United Nations. Available at: <https://unstats.un.org/sdgs/iaeg-sdgs/2020-comprev>
25. *Gallopín G.* Linkages between vulnerability, resilience and adaptive capacity // Global Environmental Change. 2006. 16: 293–303.
26. *Folke C.* Resilience (Republished) // Ecology and Society. 2016. 21, 4: 44–50.
27. OECD. 2020. Fostering economic resilience in a world of open and integrated markets. Available at: <https://www.oecd.org/newsroom/OECD-G7-Report>
28. *Acemoglu D., & Restrepo P.* Robots and Jobs: Evidence from US Labor Markets // The Journal of Political Economy. 2020. 128, 6: 2188–2244.
29. S&P Global. 2021. The Sustainability Yearbook 2021. Available at: <https://spglobal.com/yearbook>
30. *Gregurec I., Tomicic-Furjan M., & Tomicic-Pupek K.* The Impact of COVID-19 on Sustainable Business Models in SMEs // Sustainability, 2021.13, 1098.
31. *Fernandez-Vazquez S., Rosillo R., De La Fuente D., & Priore P.* Blockchain in FinTech: A Mapping Study // Sustainability, 2019. 11, 6366.
32. MGI. 2021. How companies capture the value of sustainability: Survey findings. Available at: <https://www.mckinsey.com> (accessed on 28 April 2021)
33. *Dietz M., Khan H., & Rab I.* How do companies create value from digital ecosystems? Available online: <https://www.mckinsey.com> (accessed on 7 August 2020)
34. *Martynov A.* Strategy of overall social development: the challenge of sustainability // arts and social sciences journal. 2021. 4, 2: 1–2. URL: <https://www.hilarispublisher.com/archive/assj-volume-12-issue-2-year-2021.html>
35. *Dawid H. & Gatti D.* Agent-based macroeconomics // Bielefeld working papers in Economics and Management. 2018. 2. DOI: 10.4119/unibi/2916999

- 
36. Dosi G. and Roventini A. More is Different ... and Complex! The Case for Agent-Based Macroeconomics. LEM // Working paper series, 2019/01. 2019. URL: <https://ideas.repec.org/p/ssa/lemwps/2019-01.html>
  37. Мартынов А. Устойчивая общесоциальная трансформация как путь к прогрессу // Общество и экономика. 2021. № 1. С. 100–125. URL: <https://oie.jes.su>
  38. Sadollah A., Nasir M. & Zong W.G. Sustainability and Optimization: From Conceptual Fundamentals to Applications // Sustainability. 2020. 12, 2027.
  39. Beninger S., & Francis J. N.P. Resources for Business Resilience in a Covid-19 World: A Community-Centric Approach // Business Horizons. 2021. Available online 24 February.
  40. Мартынов А. Об идеологии будущего мирового прогресса // Общество и экономика. 2018. № 11. С. 5–24. URL: <https://oie.jes.su>
  41. North D., Wallis J., & Weingast B. Violence and social orders // N.Y.: Cambridge University Press. 2009.

**Arkady Martynov** (e-mail: [socpolamv@mail.ru](mailto:socpolamv@mail.ru))

Grand Ph.D. in Economics, Leading Researcher,  
Institute of Economics Russian Academy of Sciences (Moscow, Russia)

## **EVOLUTION AND SUSTAINABLE DEVELOPMENT: WHAT'S THE DIFFERENCE?**

The article is devoted to comparing the fundamental concepts of evolution and sustainable development. From a critical standpoint, the persisting notions of social and, in particular, economic evolution are analyzed. The author maintains that on the basis of a recognized integrative vision of the sustainability problem, it is advisable to extend this concept to the entire process of the systemic transformation of society. The fundamental properties of a universal social systemic transformation are revealed. As follows from the study, in the current period social changes will be largely associated with non-evolutionary changes. In conclusion the author sets forth his view of the substantial difference between the long-term sustainable and desirable evolutionary trajectories of social transformation.

**Keywords:** evolution, sustainability, resilience, corporate business, ecosystem business, state agencies.

**DOI:** [10.31857/S020736760017256-0](https://doi.org/10.31857/S020736760017256-0)

© 2021

**Виталий Бирюков**

профессор Омской гуманитарной академии (г. Омск, Россия)  
(e-mail: sciencebvv@gmail.com)

## ДУАЛИСТИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ СТОИМОСТИ И ОСОБЕННОСТИ ИЗУЧЕНИЯ ЭКОНОМИКИ КАК СЛОЖНОЙ СИСТЕМЫ

В статье освещены вопросы использования когнитивного потенциала классической парадигмы и теории К. Маркса для познания системных связей экономики. Рассмотрена модель изолированного хозяйства как предпосылка изучения логики формирования базовых экономических категорий. Раскрыты особенности дуалистического подхода Маркса к анализу стоимостных отношений, разработке теории предложения товаров и теории спроса. Показана значимость данного подхода для пересмотра представлений о стоимости и производительности труда как центральных категориях, а также о категориальной сетке экономической теории.

**Ключевые слова:** стоимость, полезность, производительность труда, дуальная система измерения, ценность, темпоральные структуры, классическая парадигма, экономические модели, экономические институты.

DOI: 10.31857/S020736760015969-4

**Методологическая ограниченность экономического мейнстрима и актуализация идей классической школы.** Происходящие перемены в современной экономической науке сопровождаются разработкой исследовательских стратегий, ориентированных на изучении экономики как сложной системы. При этом на смену доминирующей неоклассике приходит плюралистический мейнстрим, в котором сохраняется возникшая в результате маржиналистской революции парадигмальная основа, что приводит к фрагментарному видению картины экономической реальности в связи с эклектичным использованием элементов методологий индивидуализма и холизма. Поэтому сегодня возрастает интерес к классической парадигме, в рамках которой происходило изучение системных связей экономики, а также потребность прояснения ее когнитивного потенциала, связанного с особенностями используемой модели экономического поведения субъектов.

Разработка адекватной реалиям экономической теории, как отмечает академик А. Некипелов, предполагает учет того, что хозяйствственные решения по своей природе включают в себя ценностные аспекты. Гипотезы об особенностях человеческих предпочтений, соответствующие концепции «экономического человека» А. Смита, являются примером аксиоматического введения в экономический анализ ценностного содержания [1. С. 28]. В связи с этим О. Ананыин обращает внимание на то, что во времена А. Смита и Дж. Милля экономическую науку относили к числу моральных наук; сегодня один

из фундаментальных сдвигов связан с переосмыслением сложившихся в результате распространения маржинализма представлений о ее ценностной нейтральности и отношений между экономикой и этикой [2. С. 86]. Доминирующие исследовательские подходы остаются ограниченными также в результате акцентирования внимания на субъективных формах восприятия времени, поэтому время выступает внешним фактором экономической деятельности. Вместе с тем рассмотрение времени, в соответствии с традициями классической школы, как эндогенного параметра экономики позволяет изучать временные структуры, характеризующие сложную связь настоящего с прошлым и будущим, а также появление дуальных (симметричных) связей [3].

Сегодня особое внимание обращается на то, что отличительной чертой исследовательского подхода классиков политической экономии являлся стиль экономического мышления, идущий от Аристотеля через средневековую холастику. Как отмечает К. Фрумкин, данный стиль мышления предполагает при рассмотрении стоимостных отношений производителей и покупателей разделение устойчивой, но невидимой сущности и менее устойчивого, но зато видимого явления; Маркс привнес в экономическую науку дуализм сущности и явления в предельной степени, используя дуалистический подход к изучению стоимости и экономики как сложной системы [4]. Анализ стоимости как базовой экономической категории К. Маркс и Ф. Энгельс уже в своих ранних работах предлагали проводить исходя из ее дуальной природы, поэтому Энгельс указывал на то, что «стоимость вещи включает в себя оба фактора, насильственно разъединяемые спорящими сторонами. Стоимость есть отношение издержек производства к полезности» [5. С. 562]. Сложившаяся на основе идей Джевонса, австрийцев и Маршалла неоклассическая школа ориентируется на рассмотрение функциональных форм проявления стоимостных отношений, не учитывая их институциональную природу, поэтому проблема содержательного смысла стоимости фактически была отменена.

Вместе с тем в XX в. неорикардианцами стали разрабатываться теории, связанные с возрождением идей классической школы. Так, в 1920-х годах П. Сраффа написал работы, направленные против неоклассической теории ценообразования; в 1930-е годы Э. Чемберлин и Дж. Робинсон предложили подход к анализу стоимостных отношений в условиях монополистической и несовершенной конкуренции; при этом практика антимонопольного регулирования фактически складывается исходя из идей классической школы о важности создания условий для производства и продажи продукции на основе справедливой цены. Дж. Робинсон во второй половине XX в. инициировала спор двух Кембриджей; в статье, открывшей дискуссию, она утверждала, что производственная функция, используемая неоклассиками, была и остается мощным инструментом оболванивания не только студентов [6. Р. 81]. Рикардианцы показали, что игнорирование неоклассикой институциональных

основ экономических процессов порождает необоснованность ее положений об образовании дохода от капитала исходя из его «производительности», а также об однозначной зависимости между производственными факторами и доходами. Если для неоклассиков дискуссия проходила по поводу их моделей, то неорикардианцы логически доказали несостоятельность неоклассической теории производства и распределения благ. Как утверждают А. Коэн и Дж. Харкорт, именно этика (этическое обоснование отдачи на капитал) и методология – две темы, которые большинство экономистов стараются избегать, – лежали в основе дебатов [7. С. 17]. «Многие представители английского Кембриджа перестали задавать вопросы, но сами вопросы были не решены, а лишь похоронены. Мы полагаем, что, когда экономисты вновь возвращутся за их тщательное исследование, начнутся новые дискуссии в духе спора двух Кембридже» [7. С. 19].

В отечественной литературе проблема стоимости, связи полезности и издержек на протяжении более ста лет является предметом дискуссии; ее основой, как отмечает М. Воейков, выступает столкновение двух версий трудовой теории стоимости: социальной, учитывающей общественную потребность (полезность), и механистической, сводящей стоимость к фактическим затратам труда [8]. При этом возникло признание того, что используемые понятия, связанные с предельными величинами, могут обладать разным ценностным смыслом, но на периферии внимания оказалась проблема дуализма колективного процесса экономического оценивания. В современной экономической науке положение метода двойственности, как утверждает В. Афанасьев, остается парадоксальным: его потенциал во многом не реализуется, хотя этот метод применяется учеными около двух с половиной тысячелетий и с его помощью возведено здание экономической теории [9].

Таким образом, сегодня возникает потребность в разработке реалистичного видения экономики, опираясь на наследие классической школы – видения, позволяющего исследовать развитие экономики как сложной системы, исходя из дуальной природы экономической деятельности, выступающей носителем общесистемных и индивидуальных характеристик. В связи с этим важно рассмотреть: модель изолированного хозяйства как предпосылку изучения логики формирования базовых категорий; дуализм теории стоимости Маркса, позволивший ему разработать теорию предложения товаров и теорию спроса; значимость дуалистического подхода для пересмотра представлений о производительности труда и стоимости как центральных категориях, а также о категориальной сетке экономической теории.

**Модель изолированного хозяйства как предпосылка изучения логики формирования базовых экономических категорий.** Важной предпосылкой понимания общих основ формирования взаимосвязей потребностей людей и структуры производства, складывающихся в разных моделях экономики, является

анализ конструирования экономических оценок субъектом в модели – изолированном хозяйстве, – часто называемой моделью Робинзона. Как отмечает Л. Роббинс, «поведение людей как в пределах, так и за пределами рыночной экономики обусловлены одним и тем же ограничением средств относительно целей и может быть описано в одних и тех же основных категориях. Обобщения, содержащиеся в теории ценности, применимы к поведению изолированного человека или управляющего органа коммунистического общества, точно так же как и к поведению участника рыночной экономики» [10. С. 20]. Сегодня сложились разные интерпретации данной модели, в связи с этим возникают и разные подходы к изучению экономики.

В субъективной (индивидуальной) концепции полезности ценность выражает «значение, которое для нас имеют конкретные блага или количества благ вследствие того, что в удовлетворении своих потребностей мы сознаем зависимость от наличия их в нашем распоряжении» [11. С. 94]. Однако, проблематичными являются методологические предпосылки построения данной концепции. В связи с этим А. Погребняк, рассматривая критические аргументы, высказанные Н. Зибром в адрес субъективной школы, обращает внимание на то, что Зибер еще в 1871 году показал специфику ее методологических изъянов. Так, если в качестве основы в рамках классической школы выступает типичное состояние хозяйственной жизни, то для сторонников субъективной школы таким состоянием становится радикальное изменение обычной ситуации, момент смертельной опасности. Поэтому основой является не установленное правило, а исключение из него; исходя из единичных случаев, конструируется «исключительный момент» как общая характеристика экономического времени [12].

Вместе с тем полезной логической схемой, облегчающей изучение системных связей экономики, является рассмотрение такого поведения человека в изолированном хозяйстве, которое соответствует типичному состоянию хозяйственной жизни. Это определяется тем, утверждает В. Ой肯, что, во-первых, здесь человек один должен решать все хозяйствственные вопросы, и отношение субъект–объект здесь представляется со всей ясностью и четкостью. Во-вторых, выработка системных принципов, с помощью которых только и можно познать хитросплетения экономического процесса, является здесь относительно легким делом [13. С. 196–197]. Сегодня, как отмечает академик А. Некипелов, сохраняется значимость изучения модели принятия решений изолированным индивидом. Анализ модели может являться первой ступенькой построения целостной экономической теории; выход за рамки меновой экономики позволяет взглянуть на проблему связи полезности и издержек в очищенном от «денежных наслоений» виде. На данной основе становится возможным определить силы, которые толкают производителей к установлению отношений обмена и к развитию общественного разделения труда [1. С. 32].

Для понимания особенностей принятия решений субъектом в условиях изолированного хозяйства важное значение имеет предложенный в начале XX в. русскими экономистами М. Туган-Барановским, В. Дмитриевым и другими подход, ориентированный на развитие представлений о процессе оценивания субъектами дуальной связи полезности и затрат труда. В рамках современной волны осмысления наследия М. Туган-Барановского, в трудах которого оформилось новое направление экономической науки, как отмечает И. Чаплыгина, акцентируется внимание на особенностях его методологии и социальных взглядов, а также на теории ценности [14]. Сегодня часто утверждается, что в развитии русской экономической науки он сыграл роль А. Маршалла; однако, как показывает В. Автономов, экономические взгляды Туган-Барановского существенно отличаются оригинальностью метода, разработанного с иных мировоззренческих и методологических позиций [15]. При этом Ф. Аллисон представляет Туган-Барановского как основателя особого течения экономической мысли – «русского синтеза», определившего на долгое время основные подходы в теории ценности русской школы [16]. Сегодня сохраняются существенные расхождения в понимании того, насколько «органично», а не «эклектично» удалось решить когнитивную проблему. Вместе с тем важно учитывать, что хотя сторонники «русского синтеза» обычно говорили о создании синтеза субъективной теории полезности и трудовой стоимости, но на деле они предложили подход в рамках классической парадигмы, – подход, связанный с использованием математических методов и основанный на отказе от методологического индивидуализма и субъективизма.

Русские экономисты, находившиеся под влиянием марксизма и исторической школы, в теории стоимости Рикардо и Маркса видели объективные причины феномена стоимости; на данной основе издержки производства рассматривались как форма проявления затрат труда, а связь потребностей субъекта и полезных результатов труда интерпретировалась ими с этической позиции. При этом они следовали традиции К. Маркса, который отмечал, что весь мистицизм товарного мира исчезает, если рассматриваются нетоварные формы производства. Так, он писал, что распределение затрат совокупного времени Робинзона на изготовление различного количества продуктов зависит от затрат времени на единицу продукта и от получаемого полезного эффекта. Все отношения между Робинзоном и вещами просты и понятны; и все же уже в них заключаются все существенные определения стоимости [17. С. 86–87]. В данных условиях наибольший полезный результат возникает в случае равенства полезного эффекта от затрат единицы времени при изготовлении каждого вида продуктов. В связи с этим М. Туган-Барановский раскрывает дуальную природу связи полезности и издержек следующим образом: в условиях равновесия предельные полезности продуктов будут пропорциональны их трудовым стоимостям. С таким подходом согласен Г. Беккер при анализе поведения

человека, чьим единственным редким ресурсом является время. В данном случае затраты времени на производство дополнительной единицы продукта выступают в качестве предельной теневой цены для каждого продукта вне рыночного сектора. В условиях равновесия соотношение этих цен должно быть равно соотношению предельных полезностей продуктов, а увеличение времени производства единицы продукта приведет к сокращению его потребления [18. С. 28].

Вместе с тем опора на маржинальный подход при изучении модели изолированного индивида, решающего проблему максимизации уровня своего благосостояния, способствует тому, что на периферии внимания оказываются важные аспекты формирования экономических оценок, связанные с двойственной природой труда и его продуктов. Системные связи между потребностями субъекта и структурой затрат совокупного времени порождают возникновение противоречивого единства конкретного и общечеловеческого (абстрактного) аспектов его труда, а у продуктов – двух типов системных свойств: они являются носителями части затрат совокупного рабочего времени и части совокупного (системного) полезного результата его использования в сложившихся условиях. Вследствие взаимопроникновения противоположных сторон труд становится не только мерой затрат на производство продуктов, но и, как создатель их полезных свойств, он выступает измерителем полезности.

Анализ рассматриваемой модели в достаточно явном виде свидетельствует о необходимости пересмотра традиционного понимания производительности (эффективности) труда с учетом центральной роли данного феномена в принятии экономических решений. Зависимость структуры совокупного продукта и величины возникающего полезного результата от структуры совокупных затрат труда порождает потребность поиска субъектом производства варианта сбалансированного набора продуктов с наибольшим совокупным полезным эффектом, соответствующим максимальному уровню его благосостояния. Для решения возникающей проблемы важным становится использование не только частных показателей производительности труда, но и интегрального измерителя производительности труда  $A$ , величина которого соответствует ценности совокупного продукта  $Y$ , создаваемой за единицу затрат совокупного времени  $T$ , т.е.  $A = Y/T$ . Производительность труда  $A$ , характеризуя соотношение между полезным эффектом и затратами времени, является основополагающим критерием экономического выбора; при наибольшем его значении  $A_0$  создаётся обладающий наибольшей ценностью совокупный продукт  $Y_0$  при данных затратах совокупного времени  $T$ , т.е.  $Y_0 = A_0 T$ . Выбор, исходя из представления о максимальной величине общей ценности единицы затрат времени, является основой конструирования сбалансированной системы показателей: количества каждого вида продукта  $Q_{jo}$ , затрат времени на единицу продукта  $t_{jo}$  и совокупного времени  $T_{jo}$  ( $T_{jo} = Q_{jo} \times t_{jo}$ ). В данных условиях распределение совокупного времени

выступает как динамический процесс, выражающий рост производительности труда при приближении к равновесному состоянию на основе использования дуальной системы темпоральных оценок затрат и результатов производства.

Выбор сбалансированного набора продуктов субъектом происходит, с одной стороны, исходя из представлений об общей ценности единицы времени с учетом того, что наибольшей ценностью данный продукт обладает при равновесном значении совокупной величины затрат времени  $T_{jo}$ . Поэтому относительная темпоральная оценка полезности продукта  $tjz$ , изготовленного в количестве  $Qjs$ , возникает из сопоставления с равновесной величиной затрат совокупного времени  $T_{jo}$ , т.е.  $tjz = T_{jo}/Qs$ . В связи с этим данная оценка продукта выражает обратную зависимость от его количества, т.е.  $tjz = Qjo \times tjo/Qs$ . Если количество продукта меньше равновесного значения ( $Qjs < Qjo$ ), то его относительная ценность будет завышенной ( $tjz > tjo$ ), и, напротив, если количество создаваемого продукта будет больше равновесного значения ( $Qjs > Qjo$ ), то его ценность будет низкой ( $tjz < tjo$ ). С другой стороны, выбор количества создаваемого продукта будет определяться тем, что затраты времени на изготовление единицы продукта  $tjs$  с увеличением его количества  $Qjs$  будут возрастать под влиянием действия закона убывающей отдачи. Если количество создаваемого продукта будет меньше равновесного значения ( $Qjs < Qjo$ ), то и затраты времени на создание единицы продукта будут меньше равновесной величины ( $tjs < tjo$ ), и, напротив, если количество создаваемого продукта будет больше равновесного значения ( $Qjs > Qjo$ ), то и эти затраты будут больше равновесного значения ( $tjs > tjo$ ). В связи с этим дуальная система темпоральных оценок затрат и результатов производства становится ориентиром принятия решения об увеличении или сокращении количества продукта. Рациональное распределение совокупного времени возникает в условиях равенства для всех продуктов темпоральных оценок затрат труда и его полезных результатов.

В рамках модели Робинзона наглядно обнаруживается общая логика распределения различных видов экономической деятельности, которая свойственна разным моделям экономики и может быть описана с помощью криевых, характеризующих наличие нелинейных зависимостей темпоральных оценок затрат и результатов производства. Кроме того, модель показывает, что с изменением производительности отдельных видов труда меняется ценность времени, а достижение максимального полезного эффекта с минимальными затратами остается ключевым критерием хозяйственной деятельности.

Дополняя изучение модели изолированного хозяйства, рассмотрим особенности конструирования основных экономических категорий с учетом необходимости воспроизводства продуктов личного и производительного потребления, а также роста производительности труда. Анализ простого воспроизводства в явном виде показывает, что совокупные затраты времени на создание конечного продукта  $t$  включают инвестиционные затраты труда

на воспроизведение средств производства  $ti$  и затраты труда на изготовление потребительского блага  $tc$ , т.е.  $t = ti + tc$ . При повышении производительности труда в результате экономии времени создается прибавочный продукт  $\Delta u$ . В связи с этим затраты совокупного времени  $t$  включают в себя затраты прибавочного времени  $\Delta t$  и временную оценку издержек производства, характеризующих затраты времени  $to$  простого воспроизведения достигнутого ранее уровня выпуска продукта, т.е.  $t = to + \Delta t$  или  $t = tio + tco + \Delta t$ , где  $tio$  и  $tco$  – время, необходимое для простого воспроизведения, соответственно, продуктов производительного и личного потребления. Критерием выбора является достижение наибольшего роста производительности труда (рентабельности производства), что характеризует отношение прибавочного продукта  $\Delta u$  к необходимому для простого воспроизведения продукта  $uo$  и выступает как отношение прибавочного времени к временному измерению издержек производства, т.е.  $\Delta u/u_o = \Delta t/(tio + tco)$ .

В масштабе всего хозяйства рассматриваемые процессы сопровождаются формированием соответствующих агрегированных параметров. При простом воспроизведении созданный совокупный продукт  $Y$  выступает в виде производственных благ  $Y_i$  и потребительских благ  $Y_c$ , т.е.  $Y = Y_i + Y_c$ ; а совокупное время  $T$  также распадается на две части, одна из которых необходима для воспроизведения продуктов производственного назначения  $T_i$ , а другая – личного потребления  $T_c$ , т.е.  $T = T_i + T_c$ . При повышении производительности труда создается совокупный прибавочный продукт  $\Delta Y$  за счет появления совокупного прибавочного времени  $\Delta T$ , и возникают издержки производства, характеризующие затраты времени  $To$  простого воспроизведения достигнутого ранее уровня выпуска продукта, т.е.  $T = To + \Delta T$ , или  $T = Tio + Tco + \Delta T$ , где  $Tio$  и  $Tco$  – время, необходимое для простого воспроизведения, соответственно, продуктов производительного и личного потребления. Интегральным критерием эффективности всей экономической деятельности выступает повышение производительности труда  $\Delta A$  по сравнению с достигнутым уровнем  $Ao$ , что характеризует отношение прибавочного продукта  $\Delta Y$  к необходимому для простого воспроизведения продукта  $Yo$  и выражает соотношение темпоральных переменных, т.е.  $\Delta A/Ao = \Delta Y/Yo = \Delta T/(Tio + Tco)$ . Неравномерность роста производительности труда при изготовлении продуктов порождает несоответствие структуры производства и структуры потребностей субъекта. В данных условиях восстановление равновесия происходит на основе рассмотренных процедур сопоставления темпоральных оценок полезных результатов и затрат труда. При сохранении предпочтений возникает потребность увеличения количества всех продуктов в соответствии со средними темпами роста производительности труда, что вызовет формирование темпоральных оценок полезности продуктов, обусловливающих перераспределение прибавочного труда в результате появления среднего уровня рентабельности при производстве

каждого продукта (размера прибавочного продукта в расчете на единицу издержек производства). Изменение потребностей субъекта приведет к соответствующему изменению временных оценок полезности продуктов и рентабельности их производства.

Таким образом, анализ модели изолированного хозяйства показывает, что принятие решений субъектом происходит на основе использования дуальной системы темпоральных оценок полезных результатов и издержек производства. Данный анализ свидетельствует о том, что «в любом общественном производстве ... всегда может быть произведено различие между той частью труда, продукт которой входит в непосредственное индивидуальное потребление производителей и членов их семьи и, — оставляя в стороне часть, идущую на производительное потребление, — другой частью труда, которая всегда есть прибавочный труд» [19. С. 955]. При этом рост производительности труда выступает критерием эффективности производства, выражая соотношение оценок прибавочного продукта и издержек производства.

**Дуализм теории стоимости К. Маркса.** Базовой категорией классической школы являлась стоимость, выражающая объективно складывающиеся в экономике устойчивые связи. Доминирующее сегодня направление экономической теории опирается на идеи субъективной школы о несравнимости индивидуальных полезностей, что способствовало вытеснению нормативного начала и замещению стоимости категорией субъективной полезности. Вместе с тем классическая теория сложилась на основе традиции, заложенной Аристотелем, который считал, что для поддержания устойчивости процесса обмена важно его осуществлять на основе справедливой цены, обеспечивающей равенство работ. Он указывал, что «если сначала имеется пропорциональное равенство работы, затем произошла расплата, получится то, что называется правосудным в смысле справедливого равенства» [20. С. 134].

Классики политической экономии, следуя аристотелевской традиции, исходили из того, что для обеспечения устойчивого развития общественного разделения труда и роста его производительности требуется создание экономической системы, обеспечивающей обмен продуктами на добровольной и справедливой основе. Они рассматривали экономическую теорию как моральную, имеющую дело с осознанным поведением людей в институциональной среде [2. С. 90–92]. Поэтому принимается в качестве предпосылки, что институциональная среда способствует согласованию частных и общих интересов с помощью формальных институтов, связанных с соблюдением правил справедливого обмена в условиях рыночной конкуренции, и неформальных институтов, которые возникают в виде обычая. В классической теории разрабатывается дуальный подход к анализу стоимостных связей, исходя из того, что производители и покупатели формируют данные связи на основе общих ценностно-нормативных представлений. При этом отклонения меновой

стоимости от естественной (равновесной) цены рассматриваются как результат достижения согласия о том, что рыночная цена является справедливой оценкой меновой ценности товара с учетом сложившихся условий производства и обмена. На данной основе становится возможным изучать общие интересы в поведении производителей и покупателей, а также усредненные агрегированные формы, характеризующие механизм взаимодействия спроса и предложения.

Противоречивый характер стоимостных отношений производителей и потребителей порождает большое количество разногласий, связанных с их исследованием на всем протяжении развития экономической науки. Доминирующие представления о классической теории стоимости во многом исходят из монистических версий ее интерпретаций, что не позволяет объяснять связь рыночной стоимости с меновой стоимостью. При этом не учитывается, что предложенный в рамках данной теории подход предполагает наличие дуальной природы системных связей и интересов субъектов экономики, что способствует использованию затрат труда производителей в качестве измерителя и стоимости товаров, и их рыночной ценности. Так, еще А. Смит, выделявший два вида стоимости товаров – естественную цену и меновую стоимость, отмечал, что действительная цена товара для лица равна количеству труда, которое он может купить на него; то, что покупается за деньги, приобретается трудом, как и предметы, приобретаемые собственным трудом [21. С. 103].

Наследие К. Маркса породило разнообразные трактовки его теории стоимости. Особенности данных трактовок во многом определяются сложившимся стилем монистического мышления, что приводит к широкому распространению представлений о том, что концепция Маркса о «субстанции» стоимости, состоящей из «абстрактного труда», несостоятельна, хотя она и способствовала поиску путей развития экономической науки [22]. Затруднения, возникающие при исследовании стоимости, во многом основаны на упрощённой трактовке ее субстанции, однако интерпретация последней в дуалистическом плане позволяет содержательно изучать противоречивую природу стоимости. Как отмечает Р. Марсден, стоимость характеризует отношения между людьми, представленные в виде абстрактного труда, а меновая стоимость является формой стоимости. При этом абстрактный труд не является причиной стоимости, как это предполагается в традиционной интерпретации трудовой теории стоимости. Скорее, абстрактный труд и (меновая) стоимость выступают сторонами одних и тех же социальных отношений, субстанции и формы, внутреннего и внешнего [23. Р. 121].

Для Маркса принцип двойственности являлся фундаментальным принципом изучения стоимостных отношений и мотиваций субъектов экономики, на его основе раскрывается не только двойственная природа товаров и заключающегося в них труда, но и абстрактного труда, образующего субстанцию

стоимости. Поэтому при описании взаимодействия спроса и предложения им используется дуальная система оценивания, позволяющая с помощью затрат общественного труда измерять рыночную стоимость и рыночную цену товаров. Маркс показывает, что предложение товаров формируется на основе разделения труда, в рамках которого рабочая сила каждого товаропроизводителя обладает характером средней рабочей силы [17. С. 47]. При этом производитель расходует общественно необходимое рабочее время на производство товара, удовлетворяющего некоторую величину общественной потребности, т.е. общественной полезности. В свою очередь, спрос на все товары зависит от совокупного дохода общества, характеризующего в денежной форме совокупные затраты времени; а потребители удовлетворяют платежеспособные потребности, оплачивая общественную полезность (ценность) приобретаемых товаров частью находящегося в их распоряжении рабочего времени [24. С. 204]. Следовательно, в рыночной цене выражается часть времени общества, которая направляется на покупку товара на основе возникшей на рынке оценки его общественной полезности и выступает как темпоральный измеритель его рыночной ценности. В связи с этим, как отмечает Ю. Князев, складывается впечатление, что в рыночной экономике действует закон сохранения труда подобно закону сохранения энергии (или материи) в природе и что абстрактный (но отнюдь не виртуальный) труд лишь «перетекает» из одних товаров в другие в зависимости от изменения соотношения между их предложением и платежеспособным спросом на них [25. С. 145].

Теоретики австрийской школы не открыли новый – в отличие от закона трудовой теории стоимости – закон ценообразования, основанный на полезности товара; выступая против трудовой теории стоимости, эта школа фактически исследовала иной аспект действия закона трудовой стоимости [26]. Однако опора неоклассики на методологический индивидуализм приводит к тому, что в современной микроэкономической теории функция спроса описывает решения коллективного субъекта, у которого отсутствует система собственных предпочтений, поэтому рушится вся концепция рыночного равновесия [1. С. 30]. Вместе с тем Маркс, развивая идеи классической теории, заполнил в ней важный пробел. Он разработал не только теорию предложения товаров, объясняющую общественный механизм образования стоимости производства товаров, но и теорию спроса, в рамках которой величина спроса определяется величиной общественного труда, необходимого для покупки некоторого количества товаров в соответствии со сложившейся платежеспособной потребностью. С точки зрения предложения стоимость определяется долей общественного труда, расходуемого на изготовление товара, а с точки зрения спроса стоимость проявляется в цене и характеризует долю затрат общественного труда, выражающую оценку общественной ценности (полезности) товара.

В действии закона трудовой теории стоимости реализуется его регулирующая роль с помощью рыночных цен; их величина определяется денежной оценкой общественного труда, которая зависит от отклонения от рыночного равновесия, что способствует направлению в распоряжение производителей ресурсов, необходимых для создания равновесия и продажи товаров по стоимости. Использование классической парадигмы позволяет содержательно изучать поведение производителей и покупателей, исходя из того, что их экономические интересы выражают противоречивое единство общих и частных элементов, поэтому они действуют друг на друга как агрегатные силы, а отдельная личность выступает как часть общественной силы; но совместные действия происходят до тех пор, пока они выгодны их участникам [24. С. 212]. Кроме того, конкуренция обнаруживает общественный характер производства и потребления также в том, что производители и покупатели обладают общим интересом, связанным со стремлением рационально использовать ресурсы общественного времени, что и порождает рыночное равновесие. Возможность отклонения цены от рыночной стоимости заключена в самом механизме действия закона стоимости и не является его недостатком. Это делает рыночную цену адекватной формой производства, при котором правило прокладывает себе путь как закон средних чисел [17. С. 112].

К. Маркс предложил институционально-эволюционный подход к изучению экономики как сложной системы, способствующий рассмотрению рыночно-ценостных отношений с учетом двойственного и многоуровневого характера экономико-tempоральных связей. Вместе с тем сегодня важным становится использование идей данного подхода с учетом того, что развитие национальных экономик происходит на основе создания моделей с различным сочетанием рыночных и нерыночных институтов.

**Метод двойственности и конструирование категориальной сетки экономической теории.** В маржиналистских теориях вопрос о природе общественного богатства и его измерении не ставится, так как его невозможно решить в рамках принятых методологических установок; фактически задача измерения богатства на макроуровне решается на основе классической теории, поскольку валовой внутренний продукт (ВВП) и национальный доход невозможно истолковать в терминах субъективной теории полезности [27]. В классической теории проблематика благосостояния общества, источников и факторов роста производительности труда занимала особое место. В своей теории стоимости Маркс показал, что совокупный продукт общества создается его совокупной рабочей силой с помощью рыночно-ценостных форм связей. В связи с этим он обратил внимание на общую закономерность возникновения в любой экономической системе совокупного работника общества, который выполняет на основе разделения труда полезные виды работ (тогда как своеобразие экономических систем определяет особенности появления общих мотивов и моделей экономического

поведения). При этом создаваемый в рамках данной экономической системы совокупный продукт, как и продукты разных видов труда, обладает двойственной природой и выражает связь системы потребностей общества и структуры затрат труда.

В соответствии с традициями классической школы, Маркс акцентировал внимание на разнородности потребительных стоимостей с натурально-вещественной точки зрения. Он ограничился использованием дуального подхода при изучении взаимосвязи продукта отрасли производства с количеством общественной потребности в нем, но не распространил этот подход на анализ влияния структуры совокупного продукта на уровень благосостояния общества. В связи с этим при использовании разработанной им категориальной системы появляются трудности при решении проблемы максимизации общественного продукта и благосостояния, поскольку при данной величине производительности труда и стоимости товаров может возникнуть разный уровень структурной сбалансированности экономики и благосостояния общества. Тем не менее еще М. Туган-Барановский в рамках классической парадигмы обратил внимание на то, что, в силу дуальной природы интересов субъектов, в экономике на основе их представлений о полезности благ складывается оценка общественной пользы совокупного продукта; при рациональном «...распределении общественного труда достигается максимум общественной пользы, наилучшим образом утилизируются производительные силы общества» [28. С. 229]. Его работа оказалась одной из первых в области изучения связи общественной потребности (полезности) и затрат общественного труда, которая предвосхитила идеи, послужившие основой обширной литературы.

Признание взаимосвязи затрат общественного труда и общественной полезности его результата ориентирует на пересмотр традиционной интерпретации производительности труда, основанной на анализе лишь локальных форм его полезного результата и не учитывающей наличие макроэкономической формы. Производительность общественного труда и стоимость важно рассматривать как центральные категории, выражающие сложную и многоуровневую связь между полезным результатом деятельности совокупного работника и затратами общественно необходимого рабочего времени. Производительность (эффективность) общественного труда  $A$  выражает величину полезного эффекта совокупного продукта  $Y$ , производимую за единицу совокупного времени  $T$ , т.е.  $A = Y/T$ , а стоимость – величину затрат общественного времени  $t$  в расчете на единицу совокупного полезного эффекта, т.е.  $t = T/Y = 1/A$ . Производительность труда определяется разными факторами и с общественной точки зрения возрастает при его экономии, включая экономию средств производства и устранение бесполезного труда [17. С. 539].

При анализе макроравновесия, которое возникает в рамках данной модели экономики, основанной на некотором сочетании рыночных и нерыночных

институтов, следует учитывать, что во взаимодействии спроса и предложения проявляются общие закономерности взаимосвязи темпоральных переменных, характеризующих взаимодействие полезности и издержек в рамках изолированного хозяйства. Так, денежная оценка совокупного продукта общества  $Y_p$  зависит от его реальной величины  $Y$  и покупательной способности денежной единицы  $P$ , т.е.  $Y_p = P \times Y$  или  $Y_p = P \times A \times T$ . В условиях сохранении покупательной способности денег  $P$  при приближении экономики к макроравновесию будут возрастать производительность общественного труда  $A$  и цена времени общества  $P_a$ , характеризующая уровень производительности труда  $A$ , т.е.  $P_a = P \times A$ . При данных затратах совокупного времени в условиях макроравновесия величина совокупного продукта  $Y_o$  будет соответствовать наибольшей величине производительности труда  $A_o$  и цены общественного времени  $Pao$ . Кроме того, в условиях макроравновесия у каждого продукта возникают равновесные значения показателей: его количества  $Qjo$ , затрат совокупного времени  $Tjo$  на его изготовление и на создание единицы продукта  $tjo$ , а также цены производства  $Pjo$ , зависящей от ценности общественного времени  $Pao$ , т.е.  $Pjo = Pao \times tjo$  или  $Pjo = P \times A_o \times tjo$ .

В условиях действия закона убывающей отдачи при затратах совокупного времени на производство продукта меньшего равновесного значения затраты времени на производство единицы продукта и его денежная оценка будут также меньше равновесной величины. Однако если эти переменные превысят равновесные значения, то темпоральные и денежные параметры затрат также будут больше равновесных показателей. В свою очередь, если рассматривать рыночную ситуацию со стороны спроса, то в условиях недостаточного объема производства цена превысит денежную оценку стоимости продукта, так как темпоральный показатель ценности будет больше показателя затрат. С ростом производства продукта денежные и темпоральные показатели спроса начнут уменьшаться; если спрос станет меньше предложения, то возникнет другая ситуация. Поэтому кривая спроса выражает уменьшение темпоральной оценки полезности продукта с увеличением его предложения, а кривая предложения — увеличение затрат общественного времени на единицу продукта с ростом объемов его производства. Взаимодействие спроса и предложения представляет собой динамический процесс, который может включать в себя разные этапы приближения к рыночному равновесию; так, А. Маршалл рассматривал мгновенное, краткосрочное и долгосрочное равновесие.

При изучении трансформации стоимости в цену производства Маркс сфокусировал внимание на анализе противоречий и пределов экономического роста в рамках институциональной модели, в которой господствующий класс владельцев капитала полностью присваивает прибавочную стоимость. Однако, сегодня, с учетом разнообразия институциональных моделей экономики,

требуется переосмысление изложенных им представлений о связи производительности труда со стоимостью и другими экономическими категориями.

Для понимания особенностей формирования основных экономических категорий важно уточнить интерпретацию сущности воспроизводства Маркса. Следует признать, что, как в изолированном хозяйстве, так и в рамках любой модели экономики, одна часть совокупного времени общества расходуется на воспроизводство инвестиционных благ, а другая – на воспроизводство предметов потребления. Как отмечает академик В. Маевский, в процессе воспроизводства стоимость потребленного основного капитала заново создается в подсистеме отраслей экономики и выражает затраты текущего периода [29].

При анализе процесса развития экономики как сложной системы важно принимать во внимание, что данный процесс характеризуется формированием взаимосвязанных темпоральных и ценностных параметров на макро- и микроуровне. Так, при повышении производительности экономической деятельности в совокупном продукте  $Y$  возникают две части, одна из которых выступает в виде издержек производства  $Y_0$ , обеспечивая воспроизводство использованного физического капитала  $Y_a$  и трудовых ресурсов  $Y_c$ , а другая – выражает величину дополнительного (прибавочного) выпуска  $\Delta Y$ , являющегося источником накопления материальных и нематериальных ресурсов, т.е.  $Y = Y_0 + \Delta Y$  или  $Y = Y_a + Y_c + \Delta Y$ . Формирование данных структурных переменных обусловлено осуществлением соответствующих видов затрат совокупного времени общества и связано с тем, что одна часть затрат времени  $t$  каждого занятого в экономике выражает затраты времени  $to$ , соответствующие издержкам производства, а другая – затраты прибавочного времени  $\Delta t$ , т.е.  $t = to + \Delta t$  или  $t = ta + tc + \Delta t$ , где  $ta$  и  $tc$  – время, необходимое для простого воспроизводства, соответственно, физического капитала и человеческих ресурсов. Поэтому вновь создаваемая работником стоимость включает не только переменный капитал и прибавочную стоимость, о чем писал Маркс, но и потребленный основной капитал. Общим мотивом экономической деятельности и стратегическим ориентиром развития экономики является обеспечение устойчивого повышения производительности труда  $\Delta A$  по отношению к достигнутому уровню  $A$ , что выражает макропоказатель рентабельности  $R$ , равный отношению прибавочной стоимости к издержкам производства, т.е.  $R = \Delta A / A = \Delta Y / Y_0 = \Delta t / (ta + tc)$ .

Создаваемая на основе роста производительности труда величина ВВП и его структурных составляющих является совокупным результатом производства добавленной стоимости всеми субъектами экономики. Их заинтересованность в получении наибольшей добавленной стоимости с минимальными издержками означает, что оценка повышения производительности (эффективности) экономической деятельности на микроуровне происходит с помощью показателя рентабельности  $r_j$  на основе сопоставления величины дополнительной

(прибавочной) добавленной стоимости  $\Delta u_j$  и издержек производства  $u_j$ , позволяющих обеспечить воспроизведение физического капитала  $uaj$  и трудовых ресурсов  $ucj$ , т.е.  $rj = \Delta u_j/u_j = \Delta u_j/(uaj+ucj)$ . Вместе с тем формирование стоимостных соотношений выгод и издержек определяется повышением уровня эффективности использования общественного времени; в связи с этим показатель рентабельности производства характеризует относительный рост производительности общественного труда  $\Delta aj/aj$ , который соответствует отношению прибавочного времени  $\Delta t_j$  к издержкам, выражющим затраты времени на воспроизведение физического капитала  $taj$  и человеческих ресурсов  $tcj$ , т.е.  $rj = \Delta aj/aj = \Delta t_j/(taj+tcj)$  [3]. Устойчивое развитие фирмы предполагает рациональное распределение прироста добавленной стоимости на накопление материальных и нематериальных активов. В связи с этим современные подходы к изучению фирмы ориентированы на пересмотр традиционных представлений о ее цели и исходят из того, что стратегическая цель фирмы связана с поддержанием устойчивого роста производительности ее деятельности и добавленной стоимости на основе формирования баланса интересов всех заинтересованных сторон. В современных условиях инновационная конкуренция выступает основным типом рыночной конкуренции, поэтому повышение производительности бизнес-деятельности сегодня происходит на основе поиска путей роста добавленной стоимости преимущественно в результате выпуска высокотехнологичной продукции и включения на этой основе в цепочки создания стоимости.

Следует учитывать, что уровень рентабельности производства продуктов складывается под влиянием соотношения спроса и предложения; при этом изменение структуры платежеспособных потребностей общества обусловливает возникновение разных среднеотраслевых показателей рентабельности, что приводит к переливу инвестиционных и трудовых ресурсов, а в результате – к перераспределению ресурсов совокупного времени. При этом формирование внутри- и межотраслевых потоков экономических ресурсов во многом зависит от используемой системы кредитно-финансовых институтов. Изменения в экономике происходят неравномерно; принятие экономических решений субъектами осуществляется с учетом тенденции формирования средней нормы накопления физического капитала и усреднённой зависимости расходов на воспроизведение человеческих ресурсов от производительности труда, а также внутри- и межотраслевой дифференциации данных показателей.

Происходящие в современной экономике перемены сопровождаются значительным усложнением макроэкономических процессов; в то же время разделение современной экономической теории на микро- и макроэкономику, опирающиеся на разные методологические установки, порождает значительные проблемы при интерпретации базовых макроэкономических понятий. Так, с точки зрения микроэкономики бессмысленными являются такие

ключевые понятия, как ВВП и общий уровень цен, поскольку эта теория исключает межличностные сравнения полезностей и суммирование индивидуальных доходов для характеристики благосостояния общества [1. С. 29–30]. Вопрос о том, в чем смысл агрегированных терминов, используемых в макроэкономике, часто считается техническим вопросом, ответ на который носит технический характер, поэтому агрегат выступает просто как сумма своих частей.

Разработку адекватного реалиям макроэкономического подхода важно осуществлять в соответствии с традициями классической школы с учетом дуральной системы связей стоимостных и темпоральных макропараметров. Следует отметить, что Дж. Кейнс при создании своей концепции исходил из того, что ему близка доктрина, согласно которой все *производится трудом*, включая личные услуги предпринимателя и его помощников [30. С. 302]. Поэтому объем продукции он измерял показателем уровня занятости, характеризующим затраты совокупного времени [30. С. 164].

Общая логика механизма формирования макроравновесия выражает его дуральную природу. С одной стороны, совокупный спрос  $Y_S$  определяется величиной реального спроса  $Y$  и покупательной способности денег  $P_S$ , т.е.  $Y_S = P_S \times Y$ . При этом в условиях ограниченности дохода общества и соответствующей величины совокупного времени снижение уровня цен и покупательной способности денег вызовет рост реального спроса, поскольку с уменьшением денежной оценки единицы времени  $A_S$  и темпоральной оценки общественной полезности единицы реального выпуска  $t_S$ , будет возрастать величина ресурсов времени общества  $T_S$ , направляемых на приобретение совокупного продукта. С другой стороны, совокупное предложение  $Y_Z$  зависит от величины реального выпуска  $Y$  и денежной оценки стоимости производства его единицы  $P_Z$ , т.е.  $Y_Z = P_Z \times Y$ . Изменение затрат совокупного времени  $T_Z$  (и уровня занятости) может влиять на уровень производительности общественного труда  $A_Z$  и затрат общественного времени на единицу реального выпуска  $t_Z$ , где  $t_Z = 1/A_Z$ . Макроравновесие возникает в условиях равенства затрат общественного времени на единицу реального выпуска  $t_Z$  и темпоральной оценки общественной полезности единицы реального выпуска  $t_S$ , что проявляется в виде равенства стоимости единицы реального выпуска  $P_Z$  и покупательной способности денег  $P_S$ . Сдвиги совокупного спроса в зависимости от уровня занятости и загрузки мощностей могут вызвать появление известных трех типов макроситуаций в экономике.

Сегодня в формировании равновесия в экономике важная роль принадлежит государству, выступающему особым ее субъектом; его деятельность по регулированию макропараметров спроса и предложения осуществляется в соответствии со сложившейся экономической моделью, соответствующей достигнутому в обществе ценностно-институциональному компромиссу, и во многом определяет особенности траектории развития [31]. При этом в формировании структуры совокупного спроса проявляется распределение совокупного времени  $T$  на личное

потребление  $Tc$ , инвестиции  $Ti$ , государственные расходы  $Tg$  и чистый экспорт  $Tx$ , т.е.  $T = Tc + Ti + Tg + Tx$ ; в связи с этим затраты времени  $t$  каждого занятого в экономике с точки зрения потребления включают в себя аналогичные составляющие ( $t = tc + ti + tg + tx$ ).

Для изучения механизмов устойчивого развития современной экономики сохраняет свою актуальность предложенный неорикардианцами на основе классической парадигмы подход, который основан на необходимости решения фундаментальной проблемы – распределение прибавочного выпуска, обеспечивающее воспроизводство и рост за счет построения сбалансированной институциональной модели с учетом особой роли капитала в развитии экономики. Капитал в русле институциональных идей Маркса и Веблена трактуется как собственность, которой владеет капиталистический класс, и которая дает ему законное право и экономическую власть брать долю излишка, созданного в воспроизводственном процессе. В связи с этим, общественные классы (определяемые положением в общественном разделении труда) становятся основой анализа. Источником потенциальной нормы прибыли выступают особенности властных и общественных отношений в производстве, а реализация прибыли определяется эффективным спросом, который зависит от потребления и сбережений различных классов [7. С. 14–15].

Современные исследования свидетельствуют о широком распространении институциональных систем, в которых указанная неорикардианцами фундаментальная проблема распределения прибавочного выпуска решается на основе дисбаланса интересов, что негативно сказывается на экономическом развитии. Признание особой значимости данной проблемы наблюдается и в неоинституционализме, ставшем ведущим направлением мейнстрима. Так, экономическая отсталость стран в рамках данной теории объясняется тем, что с помощью государства создается институциональная модель экономики, которая позволяет выжимать доход из эксплуатации одной части общества и направлять его на обогащение другой части, что порождает «потолок» экономического роста [32. С. 66]. Доминирующий в современных условиях неолиберальный проект развития экономики еще до пандемии обнаружил свою несостоятельность, породив рост структурных диспропорций в экономике, несправедливости и бедности в мире [33]. Сегодня стала очевидной настоящая потребность в пересмотре методологических основ мейнстрима, легитимирующих неолиберальный проект, и в разработке проекта, обеспечивающего развитие экономики на основе баланса частных и общих выгод, с учетом идей классической политэкономии.

\*\*\*

Современный плюралистический мейнстрим сложился в результате признания необходимости пересмотра неоклассической методологии для изучения

экономики как сложной институциональной системы. В связи с этим следует признать и необоснованность неоклассической теории производства, распределения и обмена, которая не учитывает наличие институциональных основ экономики, что не позволяет удовлетворительно интерпретировать ключевые категории: стоимость, прибыль, капитал и другие. В отличие от неоклассической школы, опирающейся на индивидуалистическую модель рационального поведения, в классической теории фактически используется ценностно-рациональная модель, что и порождает ее когнитивные преимущества.

Сегодня возрастание интереса к идеям классической школы часто сопровождается утверждением о несостоительности ее теории стоимости, которое связано с тем, что вне должного внимания остаётся дуальная природа стоимостных отношений и ценностно-институциональная основа их формирования. Важно отметить, что использование дуалистического подхода на основе классической парадигмы позволило К. Марксу сформулировать не только теорию предложения товаров, но и теорию спроса. Однако в рамках его общей логики требуется переосмысление и корректировка категориальной сетки. В связи с этим важным становится применение дуалистического подхода к анализу производительности труда и стоимости как центральных категорий, что способствует изучению сложной системы ценностных и темпоральных характеристик экономической деятельности людей в различных институциональных условиях. На данной основе возникают предпосылки для преодоления разрыва между микро-, макро- и институциональными направлениями исследований.

### **Литература**

1. Некипелов А.Д. «Новый прагматизм» профессора Г. Колодко: альтернатива или дополнение чистой экономической теории? // Вопросы теоретической экономики. 2017. № 1. С. 22–39.
2. Ананьев О. Экономические онтологии и экономические институты // Федерализм. 2013. № 1. С. 75–100.
3. Бирюков В. Формирование концепция экономического времени в условиях смены научной парадигмы // Общество и экономика. 2019. № 5. С. 40–52.
4. Фрумкин К.Г. Карл Маркс в истории экономической мысли // Историческая экспертиза. 2018. № 3 (18). С. 138–156.
5. Энгельс Ф. Наброски к критике политической экономии / К. Маркс и Ф. Энгельс. Соч. 2-е изд. Т. 1. // М.: Гос. изд-во полит. литературы, 1955. С. 544–576.
6. Robinson J. The Production Function and the Theory of Capital // Review of Economic Studies. 1953–1954. Vol. 21. No 2. P. 81–106.
7. Коэн А., Харкорт Дж. Судьба дискуссии двух Кембриджей о теории капитала // Вопросы экономики. 2009. № 8. С. 4–27.
8. Афанасьев В. Метод экономической двойственности // Вопросы экономики. 2005. № 8. С. 4–18.
9. Войков М.И. О социальной версии стоимости // Карл Маркс: классика и современность (к 200-летию со дня рождения) // М.: ИЭ РАН, 2018. С. 42–47.

- 
10. Роббинс Л. Предмет экономической науки // THESIS. 1993. Вып. 1. С. 10–23.
  11. Менгер К. Основания политической экономии / Австрийская школа в политической экономии: К. Менгер, Е. Бем-Баверк, Ф. Визер // М.: Экономика. 1992. С. 31–242.
  12. Погребняк А.А. Исключение и правило. Политэкономические аргументы Н.И. Зибера против маржинализма до его триумфа // Terra Economicus. 2020. 18 (3). С. 108–124.
  13. Ойкен В. Основы национальной экономии // М.: Экономика. 1996. 351 с.
  14. Чаплыгина И.Г. Трактовка творчества М.И. Туган-Барановского в западной литературе // Вопросы теоретической экономики. 2018. № 1. С. 50–57.
  15. Автономов В.С. Методология «Основ политической экономии» М.И. Туган-Барановского в сопоставлении с «Принципами» А. Маршалла // Вопросы теоретической экономики. 2019. № 1. С. 24–29.
  16. Allisson F. Value and Prices in Russian Economic Thought: A Journey inside the Russian Synthesis. 1890–1920 // L.; N.Y.: Routledge. 2015. 202 p.
  17. Маркс К. Капитал. Т. 1. // М.: Политиздат. 1988. 891 с.
  18. Беккер Г.С. Экономический анализ и человеческое поведение // THESIS. 1993. Вып. 1. С. 24–40.
  19. Маркс К. Капитал. Т. 3. Ч. 2. // М.: Политиздат. 1986. 1080 с.
  20. Аристотель. Сочинения в четырех томах. Т. 4. // М.: Мысль. 1984. 830 с.
  21. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов // Антология экономической классики. Т. 1. // М.: Экономикс-Ключ. 1993. С. 79–396.
  22. Куриц Х.Д. Маркс и «закон стоимости». Критическая оценка по случаю 200-летия со дня рождения // Вопросы экономики. 2018. № 11. С. 27–49.
  23. Marsden R. The Nature of Capital. Marx after Foucault // London; New York: Routledge, 1999. 256 p.
  24. Маркс К. Капитал. Т. 3. Ч. 1. // М.: Политиздат. 1985. 508 с.
  25. Князев Ю. О трудовой теории стоимости // Общество и экономика. 2004. № 3. С. 137–148.
  26. Афанасьев В. Вклад австрийской школы в развитие трудовой теории стоимости (к проблеме единства экономической теории) // Вопросы экономики. 2002. № 2. С. 102–117.
  27. Ананьин О.И. В системе Маркса есть несколько теорий / Карл Маркс: классика и современность (к 200-летию со дня рождения). Под ред. М.И. Войкова. // М.: ИЭ РАН. 2018. С. 37–41.
  28. Туган-Барановский М.И. Социализм как положительное учение / Образ будущего в русской социально-экономической мысли конца XIX – начала XX века: Избранные произведения // М.: Республика. 1994. С. 202–250.
  29. Маевский В. Воспроизводство основного капитала и экономическая теория // Вопросы экономики. 2010. № 3. С. 65–85.
  30. Кейнс Дж. М. Общая теория занятости, процента и денег / Антология экономической классики. Т. 2. // М.: ЭКОНОМ, 1993. С. 137–424.
  31. Бирюков В. Ценности, институты и экономическое развитие // Общество и экономика. 2020. № 4. С. 5–24.
  32. Аджемоглу Д., Робинсон Дж. А. Почему одни страны богатые, а другие бедные // М.: ACT. 2016. 695 с.
  33. Stiglitz J.E. People, power, and profits: Progressive capitalism for an age of discontent // New York; London: W.W. Norton. 2019. 366 p.

**Vitalij Biryukov** (e-mail: sciencebvv@gmail.com)

Professor, Omsk Academy of Humanities

Russian Federation (Omsk, Russia)

## **THE DUALISTIC THEORY OF VALUE AND THE PECULIARITIES OF STUDYING ECONOMICS AS A COMPLEX SYSTEM**

The article analyzes the cognitive potential of the classical paradigm and the theory of K. Marx for understanding the systemic connections of economics. The model of an isolated economy is considered as a prerequisite for studying the logic of the formation of basic economic notions. The author reveals the peculiarities of K. Marx's dualistic approach to the analysis of value relationships, as well as to the development of the theory of supply of goods and to the theory of demand. The importance of this approach is shown for revising the ideas about the cost and productivity of labor as basic categories, as well as about the whole categorial grid of economic theory.

**Keywords:** cost, value, utility, labor productivity, dual measurement system, value, temporal structures, classical paradigm, economic models, economic institutions.

**DOI:** 10.31857/S020736760015969-4

© 2021

**Мария Федорова**

доктор экономических наук, ведущий научный сотрудник

Института экономики Российской академии наук (г. Москва, Россия)

(e-mail: maria-fedorova.n@yandex.ru)

## **СИСТЕМНЫЙ МЕТОД ИССЛЕДОВАНИЯ РАЗВИТИЯ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО ПОТЕНЦИАЛА: ЧЕЛОВЕК КАК СУБЪЕКТ ЭКОНОМИКИ И ОБЩЕСТВА**

В статье обосновывается, что рассмотрение человека как субъекта экономики и общества в социально-экономической Системе дает возможность исследовать различные стороны развития человеческого потенциала на различных уровнях во взаимосвязи. Проанализированы основные показатели экономической и социальной подсистем, характеризующие развитие человеческого потенциала в России в период 2010–2019 гг. Обоснован ряд мер по развитию социальных функций государства, благотворительности и волонтерства.

**Ключевые слова:** социально-экономическая Система, экономическая подсистема, социальная подсистема, человек как субъект экономики и общества, человеческий потенциал, социальные функции государства, благотворительность, волонтерство.

**DOI:** 10.31857/S020736760017257-1

Развитие человеческого потенциала – важнейший приоритет социально-экономической политики. В статье 25 Стратегии национальной безопасности Российской Федерации «сбережение народа России, развитие человеческого потенциала, повышение качества жизни и благосостояния граждан» выделено в качестве первоочередного национального интереса<sup>1</sup>.

При разработке мер по реализации этого положения необходимо учитывать, что человеческий потенциал – сложное, многогранное понятие. Оно объединяет качества человека, влияющие на результаты его трудовой и предпринимательской деятельности, – разнообразные способности, знания, навыки, умения, состояние здоровья, коммуникабельность, нравственно-духовные основы и т.п. Некоторые из них непосредственно используются в трудовой и предпринимательской деятельности, другие реализуются в социальной деятельности и повседневной жизни и оказывают косвенное воздействие на экономические результаты на уровне индивидов, хозяйствующих субъектов, регионов и национальной экономики в целом. В литературе обращается внимание на то, что в человеческом потенциале соединяются, с одной стороны, объективные характеристики – наличие тех или иных способностей человека, а с другой стороны, субъективные характеристики личности человека – его потребности и готовность совершить те или иные действия [9. С. 12–13; 11. С. 140].

---

<sup>1</sup> См.: Указ Президента РФ от 02.07.2021 № 400 «О стратегии национальной безопасности Российской Федерации».

Человеческий потенциал – воспроизводственное понятие. Его формирование, развитие и реализация осуществляются в процессе производства, распределения, обмена и потребления. Для развития человеческого потенциала необходимо, чтобы в экономике и обществе существовал спрос на такое развитие.

В связи с этим возникает вопрос о выборе методологического подхода к исследованию процессов развития и реализации человеческого потенциала. В какой мере эти процессы обусловлены экономическими отношениями, а в какой мере – другими общественными отношениями, в какой мере зависят от индивида, а в какой мере обусловлены влиянием общества?

Очевидно, что для исследования социально-экономических условий, состояния и тенденций развития человеческого потенциала необходим методологический подход, предполагающий систему количественных и качественных показателей.

Известно, что часть человеческого потенциала поддается количественной оценке и сопоставлению инвестиций с приростом доходов. Это – *человеческий капитал*<sup>2</sup>. В экономической науке существуют два метода его оценки – метод накопленных затрат на воспитание детей, образование, профессиональную подготовку и переподготовку и поддержание здоровья (метод Дж. Кендрика) и метод капитализации дохода как дисконтированной величины заработков (существующих и ожидаемых в будущем с учетом вероятности дожития до определенного возраста) за весь период жизни человека (метод Д. Джоргенсона и Б. Фраумени).

При таком подходе человек рассматривается как субъект, инвестирующий в развитие тех сторон его личности, которые непосредственно приносят доход. Это один из аспектов «экономического человека» – Изобретательного, Испытывающего ограничения, Имеющего ожидания, Оценивающего, Максимизирующего человека [1. С. 77]. Между тем, «экономический человек» – это абстрактная модель человека, функционирующего в «чистой» рыночной экономике, и его свойства выводятся из основ рыночной экономики [1. С. 338]. С одной стороны, эти свойства связаны с трудовой и предпринимательской активностью, с проявлением «людьми своей инициативы при наличии личной ответственности и самостоятельной деятельности, направленной на заработок и доход» [13. С. 322]. С другой стороны, как отмечают американские исследователи социально-экономических процессов в своей стране, имеющей длительный опыт доминирования свободного рынка, «невидимая рука рынка» приводит к росту коррупции и алчности [14. С. 23], развиваются «жадность, эгоизм, аморальность, готовность эксплуатировать других, нечестность» [10. С. 25].

Необходимо учитывать, что «чистая» рыночная экономика – это теоретическая модель, а реальная экономика является смешанной. Развитие человеческого

---

<sup>2</sup> В экономической литературе отмечается, что «человеческий потенциал по своей сути в рыночной экономике реализуется через конкретные формы капитала» (см.: 5. С. 8).

потенциала – результат взаимодействия институтов государства и рынка, интересов человека, общества и государства. Человеческий потенциал воспроизводится и реализуется не только в рыночных формах, непосредственно связанных с вознаграждением за труд и прибылью, но и в нерыночных формах, например, в волонтерской и благотворительной деятельности. Важное значение для развития человеческого потенциала имеют также те стороны человека, которые опосредованно влияют на реализацию его способностей к труду и предпринимательской деятельности (например, склонность к определенным формам проведения досуга, возможность культурного отдыха, образ жизни в целом). Особую роль играют отношения в обществе – взаимопомощь, солидарность или взаимная отчужденность людей друг от друга. Не случайно в экономических исследованиях обращается внимание на то, что «в разных моделях современных технически развитых стран действует тенденция социализации экономики и общества» [3. С. 40], что «человеческий потенциал индивида в значительной мере формируется и развивается в процессах социализации личности» [4. С. 17]. Функции человека как субъекта общества развиваются по мере возрастания роли социальных факторов экономического роста [8. С. 99–100].

Все это свидетельствует о том, что человеческий потенциал – системное понятие, и его развитие необходимо исследовать в социально-экономической Системе<sup>3</sup>. Системный метод исследования человеческого потенциала дает возможность выявить роль вертикальных и горизонтальных, формальных неформальных отношений, институтов государства и рынка во всех подсистемах – экономической, социальной, политической, нравственно-духовной и семейно-бытовой – на макро-, мезо- и микроуровне в формировании, развитии и реализации человеческого потенциала. Он дает возможность выявить основные проблемы, существующие во всех подсистемах, и обосновать пути их решения.

При этом исходной основой исследования человеческого потенциала является то, что в социально-экономической Системе человек – субъект экономики и общества, главная производительная сила и субъект социально-экономических отношений, фактор производства и субъект человеческого капитала, личность и член общества – выступает как ядро Системы и всех ее подсистем. Человек – «это своего рода микросистема, в которой, как в зародыше, представлены все сегменты, все аспекты развития Системы. ... Все подсистемы в Системе рассматриваются как сфера деятельности человека – субъекта экономических, социальных, политических, нравственно-духовных и семейно-бытовых отношений» [6. С. 20]. Системный метод исследования дает возможность исследовать во взаимосвязи разные аспекты развития человеческого потенциала, которые могут быть выделены и рассматриваться как соотношение целого и его частей (демографический потенциал, трудовой

<sup>3</sup> Социально-экономическая Система объединяет совокупность вертикальных и горизонтальных, формальных и неформальных, личных и корпоративных, экономических, административных, социальных, культурных и т.п. связей между людьми, социальными группами и организациями (См.: 7. С. 6–7).

потенциал, потребительский потенциал, потенциал здоровья, образования и т.д.), по уровням (национальный, региональный, корпоративный, индивидуальный) и т.д. В социально-экономической Системе взаимосвязи развития человеческого потенциала и социально-экономического развития страны многообразны, они осуществляются в различных плоскостях. Системный метод исследования дает возможность рассматривать человеческий потенциал как результат и как фактор устойчивого социально-экономического развития, раскрыть взаимодействие экономических, социальных, культурных и других факторов развития человеческого потенциала.

Системный метод исследования дает возможность выявить условия развития человеческого потенциала, связанные с особенностями структурных взаимосвязей в социально-экономической Системе страны. В российской социально-экономической Системе, исторически сложившейся с доминированием вертикальных отношений, социальные функции государства играют особую роль в социальной защите и социальному развитию, в финансировании образования и здравоохранения, в регулировании социально-трудовых отношений.

На развитие человеческого потенциала оказывает влияние также то, что социально-экономическая Система России – это открытая система, взаимодействующая с внешним миром через все подсистемы. Человек выбирает, где ему жить и работать, каких духовных ценностей и какого образа жизни придерживаться. Системный метод исследования дает возможность рассматривать влияние внутренних и внешних факторов на развитие человеческого потенциала.

Системный метод исследования человека как субъекта экономики и общества дает возможность избежать, с одной стороны, методологического индивидуализма в объяснении процессов формирования и развития человеческого потенциала, а с другой стороны, примата внешней среды по отношению к человеку. Человек как ядро социально-экономической Системы обладает собственными предпочтениями и, в то же время, включен в систему общественных отношений в определенной стране в определенный период времени. Человек как субъект экономики и общества в социально-экономической Системе – это синергический субъект, его решение может быть не просто результатом сопоставления своего мнения и различных вариантов мнений других людей по конкретному вопросу, а качественно иным вариантом, находящимся в другой плоскости.

Системный подход к человеку как субъекту экономики и общества дает возможность выделить обобщающие показатели, характеризующие развитие человеческого потенциала в Системе в целом и в ее подсистемах, прежде всего, в экономической и социальной<sup>4</sup>, и выявить основные проблемы его развития.

---

<sup>4</sup> В экономической литературе отмечается, что «человеческий потенциал обладает системными свойствами и не может сводиться к простой сумме перечня качеств людей». (См.: 4. С. 17).

В качестве обобщающих показателей могут рассматриваться индекс развития человеческого потенциала (индекс человеческого развития), индекс социального прогресса, индекс процветания, индекс счастья жизни.

Индекс развития человеческого потенциала (индекс человеческого развития) – важнейший интегральный показатель, учитывающий ожидаемую продолжительность жизни, уровень образования и валовый национальный доход на душу населения (по паритету покупательной способности). За период 2010–2020 гг. место России по этому показателю повысилось с 65-го до 52-го, и Россия перешла из группы стран с высоким уровнем ИРЧП в группу стран с очень высоким уровнем ИРЧП<sup>5</sup>. Место России по индексу социального прогресса, учитывающего обеспечение основных потребностей, безопасности и развития человека, повысились с 71-го в 2015 г. до 69-го в 2020 г.<sup>6</sup> В то же время по индексу процветания, учитывающему показатели в сфере экономики, управления, образования, здравоохранения, безопасности, личных свобод, экологии и социального капитала, место России в период 2010–2020 гг. снизилось с 63-го до 76-го<sup>7</sup>, а по индексу счастья, учитывающему ВВП на душу населения, ожидаемую продолжительность жизни, уверенность в будущем, гарантии занятости, безопасность, гражданские свободы, стабильность семьи, доверие в обществе и т.д. – с 73-го до 76-го места<sup>8</sup>.

В этой связи в социально-экономической политике государства необходимо больше уделять внимания мерам, определяющим фундамент благосостояния людей на перспективу, например, льготной ипотеке, налоговым вычетам, кредитам на получение образования и т.п.

При рассмотрении роли экономической подсистемы важное значение имеют показатели уровня занятости и безработицы, трудовой миграции, динамики среднедушевых денежных доходов населения, заработной платы и пенсий, доли населения, живущего за чертой бедности, фактического коначного потребления домашних хозяйств, дифференциации доходов (коэффициент Джини, коэффициент фондов, межрегиональная дифференциация).

Рассмотрение показателей экономической подсистемы, характеризующих развитие человеческого потенциала (см. таблицу 1), свидетельствует о том, что, несмотря на сокращение численности населения в трудоспособном возрасте (в 2019 г. она составила 92,6% к 2010 г.)<sup>9</sup>, численность занятых растет. Резервом роста численности занятых является трудовая миграция – количество иностранных граждан, получивших разрешение на работу, растет и значительно превышает количество российских граждан, выехавших на работу за границу. Однако высококвалифицированных специалистов среди этих иностранных граждан – 50,1%, тогда как среди российских граждан, выехавших

<sup>5</sup> См.: URL: <https://www.gtmarket.ru/ratings/human-development-index>

<sup>6</sup> См.: URL: <https://www.gtmarket.ru/ratings/social-progress-index>

<sup>7</sup> См.: URL: <https://www.gtmarket.ru/ratings/legatum-prosperity-index>

<sup>8</sup> См.: URL: <https://www.gtmarket.ru/ratings/world-happiness-report>

<sup>9</sup> См.: Россия и страны мира. 2020. // М.: Росстат, 2020. С. 76.

на работу за границу, 90,1% имеют высшее и среднее специальное образование<sup>10</sup>. Россия теряет высококвалифицированных работников.

Таблица 1

## Показатели экономической подсистемы, характеризующие развитие человеческого потенциала\*

	2010	2015	2019	2019 в % к 2010
Численность занятых (тыс. чел.)	69934	72324	71939	103
Численность безработных (тыс. чел.)	5544	4204	3465	63
Уровень занятости (%)	67,7	69,1	59,4	
Уровень безработицы (%)	7,3	5,6	4,6	
Численность иностранных граждан, получивших в течение года разрешение на работу в РФ (тыс. чел.)	1640,8	1868,7	1793,7	109
Численность российских граждан, выехавших на работу за границу (чел.)	70236	57138	58044**	83
Среднедушевые денежные доходы населения (руб.)	18958	30254	35249	186
Среднемесячная номинальная начисленная заработка работников организаций (руб.)	20952	34030	47468	227
Средний размер начисленных пенсий (руб.)	7476	11986	14163	189
Доля населения, живущего за чертой бедности, %	12,5	13,4	12,3	
Фактическое конечное потребление домашних хозяйств на душу населения (руб.)	195744	342731	436539	223
Коэффициент Джини	0,421	0,412	0,411	
Коэффициент фондов	16,6	15,5	15,4	
Межрегиональная дифференциация среднедушевых денежных доходов населения (раз)	5,7	4,7	5,0	
Межрегиональная дифференциация среднемесячной номинальной начисленной заработной платы (раз)	4,6	4,1	4,0	
Межрегиональная дифференциация среднего размера начисленных пенсий (раз)	2,4	2,4	2,2	

\*Составлена по: Россия в цифрах. 2020. Стат. сб. // М.: Росстат, 2020. С. 32, 54, 88, 89, 102, 117, 119; Труд и занятость в России. 2017 // М.: Росстат, 2017. С. 19, 163; Труд и занятость в России. 2019 // М.: Росстат, 2019. С. 81; Регионы России. Социально-экономические показатели. 2020 // М.: Росстат, 2020. С. 238–239, 240–241, 256–257; URL: [https://gkis.ru/bgd/R11\\_14p\ssWWW.exe\stg\d01\05-04.htm](https://gkis.ru/bgd/R11_14p\ssWWW.exe\stg\d01\05-04.htm)

\*\* 2018 г.

<sup>10</sup> По данным на 2018 г. См.: Труд и занятость в России. 2019 // М.: Росстат. 2019. С. 80, 83.

Одним из путей повышения эффективности использования человеческого потенциала является повышение производительности труда. В соответствии с национальным проектом «Производительность труда и поддержка занятости», предусмотренным Указом президента РФ «О национальных целях и стратегических задачах развития Российской Федерации на период до 2024 г.» № 204 от 07.05.2018 г., ставилась задача ежегодного роста производительности труда в несырьевых отраслях на 5 %, однако реально ежегодный рост производительности труда остается на прежнем уровне: 2017 г. – 2,1%, 2018 г. – 2,8%, 2019 г. – 2,0%<sup>11</sup>.

Рассмотрение показателей экономической подсистемы, характеризующих развитие человеческого потенциала, свидетельствует о росте среднедушевых денежных доходов населения, среднемесячной номинальной начисленной заработной платы, среднего размера начисленных пенсий и фактического конечного потребления домашних хозяйств, снижении доли населения, живущего за чертой бедности. Вместе с тем необходимо учитывать, что в течение нескольких лет (2014–2017 гг.) происходило снижение реальных располагаемых доходов населения по сравнению с предыдущим годом, в 2018 и 2019 гг. был незначительный рост, а в 2020 г. в результате последствий пандемии коронавируса они снова снизились. При этом соотношение среднедушевых денежных доходов населения с прожиточным минимумом уменьшилось с 333% в 2010 г. до 324% в 2019 г., а соотношение среднего размера начисленных пенсий с прожиточным минимумом – со 165% до 157%. Позитивным изменением было то, что в рассматриваемом периоде соотношение среднемесячной номинальной начисленной заработной платы с прожиточным минимумом увеличилось с 341% до 402%<sup>12</sup>, но это не смогло изменить тенденцию снижения соотношения среднедушевых денежных доходов населения с прожиточным минимумом.

В настоящее время минимальная заработная плата не должна быть ниже прожиточного минимума. Следует отметить, что в соответствии с Федеральным законом «О внесении изменений и дополнений в отдельные законодательные акты Российской Федерации» № 473-ФЗ от 29.12.2020 г. минимальный размер оплаты труда будет составлять 42% медианной заработной платы, а прожиточный минимум рассчитываться не по потребительской корзине, а как 44,2% медианного среднедушевого дохода. Такой монетарный подход, в отличие от расчета по потребительской корзине, не дает ответа на вопрос о том, что может купить человек на данную сумму денег. Эта проблема обостряется в условиях роста цен на потребительские товары и услуги и задолженности населения по потребительским кредитам.

Известно, что еще в советский период экономисты считали необходимым рассматривать заработную плату не только как форму распределения по труду,

<sup>11</sup> См.: Российский статистический ежегодник. 2020 // М.: Росстат, 2020. С. 122.

<sup>12</sup> См.: Россия в цифрах. 2020. // М.: Росстат. 2020 С. 118–119.

но и как форму возмещения затрат на рабочую силу. Минимальной заработной платы должно хватить на удовлетворение основных жизненных потребностей человека. В условиях смешанной экономики закон возмещения затрат на рабочую силу тем более необходимо учитывать. В связи с этим нельзя полностью отказываться от потребительской корзины, а целесообразно сравнивать результаты расчетов по медианному доходу и по потребительской корзине, чтобы корректировать величину прожиточного минимума. Необходимо также расширение мер государственного регулирования, направленных на снижение роста цен на потребительские товары, прежде всего, на продовольствие, например, компенсации торговым сетям убытков, связанных с продажей по низким ценам.

Одной из острых проблем развития человеческого потенциала в России является высокий уровень дифференциации доходов населения, заработной платы, пенсий и льгот. Как известно, оптимальным значением неравенства доходов в мировой практике считается 6–7 раз, а коэффициента Джини 0,2–0,3 [2. С. 265]. В России, как видно из таблицы, коэффициент Джини снижается, однако его уровень в 2019 г. был примерно одного порядка с США (0,414), но выше, чем в Китае (0,385) и в развитых странах Европы (0,274 – 0,348)<sup>13</sup>.

Межрегиональная дифференциация среднедушевых денежных доходов населения, среднемесячной номинальной начисленной заработной платы и среднего размера начисленных пенсий сокращается, но еще остается значительной.

Следует отметить, что в настоящее время принимаются меры по выравниванию оплаты труда в бюджетной сфере в регионах. В ст. 144 Трудового кодекса РФ внесено дополнение о предоставлении Правительству РФ полномочий по установлению требований к отраслевым системам оплаты труда. Например, в здравоохранении установлены фиксированный минимальный оклад в каждой квалификационной группе и типовая норма труда на одну ставку, при этом региональные доплаты сохраняются.

Очевидно, что для решения этой проблемы необходимы меры, заинтересовывающие бизнес в создании предприятий с высокооплачиваемыми рабочими местами в регионах с низким уровнем заработной платы, например, налоговые льготы, использование механизма соглашений о защите и поощрении капиталовложений в соответствии с Федеральным законом «О защите и поощрении капиталовложений в Российской Федерации» от 01.04.2020 г. № 69-ФЗ.

Социальную подсистему как пространство формирования и развития человеческого потенциала, как сферу взаимодействия интересов человека, общества и государства характеризуют показатели социальных расходов государства, корпораций и индивидов, участия людей в благотворительной и волонтерской деятельности.

---

<sup>13</sup> См.: Россия и страны мира. 2020 // М.: Росстат, 2020. С. 105–107.

Таблица 2  
Показатели социальной подсистемы, характеризующие развитие человеческого потенциала\*

	2010	2015	2019	2019 в % к 2010
Социальные расходы государства (в % к ВВП)	22,6	21,2	19,6	
Расходы консолидированного бюджета на образование и здравоохранение (млрд руб.)	3602,7	5895,6	7830,4	217
Из них:				
- расходы на образование	1893,9	3034,6	4050,7	213
- расходы на здравоохранение	1708,8**	2861,4	3789,7	222
Потребительские расходы домашних хозяйств (руб. в месяц на человека):				
- на образование, руб.	131,9	131,1	165,9	125,8
- доля в потребительских расходах, %	1,3	0,9	0,9	
- на здравоохранение, руб.	327,3	537,9	734,6	224,4
- доля в потребительских расходах, %	3,3	3,7	3,8	
- на организацию отдыха и культурных мероприятий, руб.	683,7	988,4	1614,5	236,1
- доля в потребительских расходах, %	6,8	6,7	8,4	
Доля расходов на образование, здравоохранение, организацию отдыха и культурных мероприятий, %	11,4	11,3	13,1	
Число зрителей в театрах на 1000 чел.	217	261	280	129,0
Число посещений музеев на 1000 чел.	567	842	877	154,7

\* Составлена по: Россия в цифрах. 2020 Стат. сб. М.: Росстат, 2020, с. 132, 166, 167, 467, 468; Российский статистический ежегодник. 2020 М.: Росстат, 2020 с. 168, 234, 235, 523.

\*\* Расходы на здравоохранение, физическую культуру и спорт.

Как уже отмечалось, системный метод исследования развития человеческого потенциала обосновывает, что в России в социальной подсистеме основную роль традиционно играют социальные функции государства. Как свидетельствуют данные таблицы 2, в рассматриваемом периоде расходы консолидированного бюджета на образование и здравоохранение выросли более, чем в 2 раза. Основы развития человеческого потенциала на перспективу расширяются. Однако наметились тенденции к снижению доли социальных расходов в ВВП и перекладыванию их на население. Следует также отметить, что доля расходов на социальную защиту в государственном бюджете РФ составляла в 2019 г. 34,1%, а в развитых европейских странах – 35–54%, в США – 40,9%, в Японии – 56,6%<sup>14</sup>.

В экономической литературе идет дискуссия о перспективах развития социального государства – должно оно быть нацелено, прежде всего, на обеспечение

<sup>14</sup> См.: Россия и страны мира. 2020 // М.: Росстат. 2018. С. 315–316.

людей общественными благами или на помошь им в трудоустройстве и открытии собственного дела. Системный метод исследования показывает, что в основе этой дискуссии – проблема соотношения функций государства и рынка в смешанной экономике. Как отмечает Дж. Стиглиц, «в последние десятилетия рынки не слишком хорошо справлялись с созданием основ достойной жизни для всех» [10. С. 269]. Это свидетельствует о необходимости сочетания патерналистских функций и содействия гражданам в поиске собственных источников роста доходов в системе социальных функций государства. Для развития человеческого потенциала целесообразно «расширение использования универсального подхода в обеспечении социальной помощью, социальным страхованием, качественными базовыми услугами» [12. С. 115].

Это важно, поскольку взаимодействие экономической и социальной подсистем проявляется в дифференциации социальных расходов домохозяйств в зависимости от уровня доходов. Так, по данным Росстата, в 2019 г. домохозяйства с наименьшим уровнем доходов тратили на образование, здравоохранение, организацию отдыха и культурные мероприятия 6,7% своих доходов, а домохозяйства с наибольшим уровнем доходов – 16,3%<sup>15</sup>.

Необходимо отметить, что в социальной подсистеме возрастает роль социальной ответственности бизнеса. За период 2009–2017 гг. доля социальных расходов в затратах организаций на рабочую силу выросла с 19,9% до 23,2%, а в абсолютном выражении – в 2,43 раза<sup>16</sup>.

Внимание к социальным проблемам своих работников и благотворительности традиционно присуще российскому бизнесу со времен Российской Империи. Традиционным было также не проявлять тщеславия и хвастовства в этих сферах. Представляется, что в обществе необходимо сохранять добрую память о таких людях. Например, в одном ряду с героями войн и выдающимися государственными деятелями чтить также предпринимателей-благотворителей.

Данные таблицы 2 свидетельствуют о росте расходов домашних хозяйств на образование, здравоохранение, организацию отдыха и культурных мероприятий и доле этих расходов в общем объеме потребительских расходов. Необходимо отметить, что, по данным выборочного обследования Росстата, приоритетными целями сбережений населения являются лечение, отдых и образование<sup>17</sup>. При этом государство поддерживает стремление людей к здоровому образу жизни. Так, в соответствии с Федеральным законом «О внесении изменений в статью 219 части второй Налогового кодекса РФ в части предоставления социального налогового вычета в сумме, уплаченной налогоплательщиком за оказание ему физкультурно-оздоровительных услуг» от 05.04.2021 г. № 88-ФЗ предоставляется налоговый вычет по сумме затрат на физкультурно-

<sup>15</sup> Рассчитано по: Российский статистический ежегодник. 2020 // М.: Росстат, 2020. С. 169.

<sup>16</sup> Рассчитано по: Труд и занятость в России. 2019 // М.: Росстат. 2019. С. 98; Труд и занятость в России. 2013. URL: <https://gks.ru/bgd/regB11-36/1ssWWW.exe/stg/d2/08-02.htm>

<sup>17</sup> См.: URL: <https://www.gks.ru>

оздоровительные услуги в размере 120 тыс. руб. О стремлении к собственному духовному развитию и культуре свидетельствует увеличение числа зрителей в театрах и числа посещений музеев.

О росте взаимопомощи и сплоченности в обществе свидетельствует то, что доля лиц в возрасте 15 лет и более, являющихся членами общественных, добровольных или благотворительных организаций (движений), увеличилась за 2011–2018 гг. с 2,3% до 5,6%<sup>18</sup>. Особенно актуальным волонтерское движение стало в условиях пандемии коронавируса.

Волонтерство – это нерыночная форма развития человеческого потенциала, при которой добровольная общественно полезная деятельность человека вносит вклад в воспроизводство человеческого потенциала на уровне региона и страны, совершенствование социальных отношений в обществе. Для ее развития в России важное значение имеет государственная поддержка, система льгот для волонтеров, некоммерческих организаций, привлекающих волонтеров, и коммерческих организаций, осуществляющих пожертвования. Ряд льгот, введенных для волонтеров в период пандемии коронавируса на федеральном и региональном уровнях (например, оплата транспортных расходов, питания, проживания, дополнительные баллы при поступлении в ВУЗы и т.п.), целесообразно продлить. В качестве дополнительных льгот можно было бы установить для людей, имеющих волонтерские книжки, скидки в магазинах подобно тем, которые существуют по социальным картам.

Таким образом, системный метод исследования, предполагающий рассмотрение человека как субъекта экономики и общества в социально-экономической Системе, дает возможность рассматривать взаимосвязь и взаимное влияние разных аспектов развития человеческого потенциала, раскрыть основные направления развития экономической, социальной, политической и культурной среды, необходимые для укрепления здоровья, повышения материального достатка, расширения возможностей человека и обеспечения социальной справедливости, обосновать меры по укреплению взаимодействия государства, бизнеса и человека в решении проблем преодоления тенденции снижения реальных располагаемых доходов населения и их чрезмерной дифференциации, обеспечении равного доступа к социальным благам.

### Литература

1. Автономов В. В поисках человека. Очерки по истории и методологии экономической науки // М., Спб.: Изд-во Института Гайдара. Факультет свободных искусств и наук СпбГУ. 2020.
2. Войков М.И., Анисимова Г.В. Политическая экономия неравенства // М.: ЛЕНАНД. 2018.

<sup>18</sup> См.: Российский статистический ежегодник. 2018 // М.: Росстат. 2018. С. 249; Россия в цифрах. 2020 // М.: Росстат. 2020. С. 258.

3. Зяблук Р.Т. Проблема Человека в процессе смены экономических систем // Вопросы политической экономии. 2020. № 1.
4. Елкин С.Е. Управление человеческим развитием // М: ФГБОУ ВПУ «РЭУ им. Г.В. Плеханова». 2015.
5. Развитие человеческого потенциала и человеческого капитала: теоретические и практические аспекты / Под ред. Царегородцева Ю.Н. // М.: Изд-во Московского гуманитарного университета. 2014.
6. Российская социально-экономическая Система: реалии и векторы развития / Изд-е 4-е, перераб. и доп. Под ред. Гринберга Р.С., Савченко П.В. // М.: ИНФРА-М. 2021.
7. Савченко П.В., Федорова М.Н. Система: тенденции ее развития // М.: ИЭ РАН. 2011.
8. Савченко П.В., Федорова М.Н. Социальные аспекты устойчивого и динамичного развития российской экономики // Вестник Института экономики РАН. 2020. № 3.
9. Соболева И.В. Человеческий потенциал российской экономики: проблемы сохранения и развития // М.: Наука. 2007.
10. Стиглиц Дж. Люди, власть и прибыль. Прогрессивный капитализм в эпоху массового недовольства // М.: Альпина Паблишер. 2021.
11. Трансформация человеческого потенциала в контексте столетия / Под ред. Саралиевой З.Х. Т. I. // Нижний Новгород: Изд-во НИСОЦ. 2017.
12. Шестакова Е.Е. Современное социальное государство: патрон или помощник? // Вопросы теоретической экономики. 2019. № 2.
13. Эрхард Л. Благосостояние для всех / В кн. «Мировая экономическая мысль сквозь призму веков». Т. IY. // М.: Мысль. 2004.
14. Reid D.G. Social policy and planning for the 21st century: in search of the next great social transformation // NY: Routledge. 2017.

**Maria Fedorova** (e-mail: maria-fedorova.n@yandex.ru)

Grand Ph.D. in Economics,  
Leading Scientific Associate,  
Institute of Economics (RAS) (Moscow, Russia)

## A SYSTEMIC METHOD OF INVESTIGATING THE DEVELOPMENT OF HUMAN POTENTIAL: THE INDIVIDUAL AS AN ECONOMIC AND SOCIAL ACTOR

The article argues that considering the individual as an economic and social actor in a socio-economic System makes it possible to look into various aspects of human development at different levels in interrelation. The main indicators of the economic and social subsystems are analyzed, which characterize the development of human potential in Russia in the period 2010–2019. A number of measures for the development of social responsibilities of the state, charity and volunteering have been substantiated.

**Keywords:** socio-economic system, economic subsystem, social subsystem, man as an economic and social actor, human potential, social functions of the state, charity, volunteering.

© 2021

**Алишер Расулов**

доктор экономических наук,  
профессор Ташкентского государственного экономического университета (г. Ташкент,  
Республика Узбекистан)  
(e-mail: arasulev@yandex.ru)

**Сергей Воронин**

доктор экономических наук, главный специалист Института  
бюджетно-налоговых исследований при Министерстве финансов Республики  
Узбекистан, профессор Ташкентского Филиала Российского экономического  
университета им. Г.В. Плеханова (г. Ташкент, Республика Узбекистан)  
(e-mail: s.voronin63@umail.uz)

**ФОРМИРОВАНИЕ ЭФФЕКТИВНОЙ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ  
ЭКОНОМИКОЙ – ОСНОВНОЙ ВЕКТОР СОВРЕМЕННЫХ РЕФОРМ  
В УЗБЕКИСТАНЕ**

Проведение структурных преобразований в экономике Узбекистана требует новых методов управления экономикой. В статье рассматриваются основные направления экономического развития страны в современных условиях и предлагаются пути формирования новой системы управления экономикой. Прежде всего, подчеркивается необходимость создания гибкой системы управления экономикой, предусматривающей сокращение вмешательства государства в деятельность хозяйствующих субъектов. Обосновано, что вторым по важности направлением экономического развития становится сокращение бедности и расширение занятости. В качестве ключевого элемента реформ в системе управления экономикой предложено использовать институциональные факторы. При этом предлагается не только развивать экономические механизмы управления, но и закрепить четкие границы при использовании административных инструментов. Особое внимание уделено главному ресурсу страны – накопленному человеческому капиталу. Предлагается ряд мер по созданию современной системы воспроизводства человеческого капитала.

**Ключевые слова:** государственная поддержка, бюджетные средства, институциональные факторы, рыночные механизмы, трансформация.

**DOI:** 10.31857/S020736760017258-2

В экономике Узбекистана в последние годы проводятся глубокие структурные реформы. Их проведение требует новых подходов к функционированию системы управления экономикой. Президент Республики Узбекистан Шавкат Мирзиёев отмечает, что «...в сегодняшней сложной ситуации для нас жизненной необходимостью является решение сразу двух важных, чрезвычайно актуальных задач. Мы одновременно занимаемся решением проблем защиты здоровья и жизни населения и восстановлением экономики, созданием людям

условий для труда и заработка...»<sup>1</sup>. Кроме того, в условиях ужесточения конкуренции на мировых рынках приоритетным направлением экономического развития является широкое внедрение достижений современной науки и расширение инновационной деятельности.

Решение этих задач требует создания новой, более эффективной системы государственного управления, организации слаженной деятельности органов государственного управления и органов исполнительной власти на местах<sup>2</sup>. Формирование гибкой системы управления экономикой в условиях поэтапного сокращения вмешательства государства в деятельность предприятий обеспечит плавный переход страны к полноценным рыночным отношениям. В этих целях в республике разрабатывается концепция управления национальной экономикой<sup>3</sup>.

В соответствии с Концепцией административной реформы в республике определены основные задачи по коренному реформированию государственного управления экономикой, которые поэтапно реализуются на практике. Очередными шагами на пути совершенствования системы управления национальной экономикой является принятие Указа Президента от 18 ноября 2019 г. № УП-5877, в соответствии с которым предусматривается проведение скоординированной работы со стороны Центрального банка и Кабинета Министров<sup>4</sup>.

В последние годы в республике были приняты Концепция совершенствования налоговой политики (июнь 2018 г.) и Налоговый кодекс в новой редакции (с 1.01.2020 г.), которые создали основу для формирования новой архитектуры национальной налоговой системы, создающей предпосылки для повышения эффективности системы государственного управления экономикой страны и повышения ее экономической безопасности<sup>5</sup>.

Президент Узбекистана Шавкат Мирзиёев, выступая 24 января 2020 г. с посланием Олий Мажлису, отметил, что «...создание всесторонне продуманной и эффективной системы управления – ключевое условие выполнение наших масштабных задач...»<sup>6</sup>. При этом им был поставлен ряд актуальных задач в этой сфере, в частности, – необходимость дальнейшего усиления роли и ответственности органов исполнительной и представительной власти на местах и активного участия негосударственных некоммерческих организаций

<sup>1</sup> Мирзиёев Ш. Выступление Президента Республики Узбекистан на собрании, посвященном 29-й годовщине независимости Узбекистана. URL: <https://president.uz/ru/lists/view/3824> (Обращение 01.09.2020 г.)

<sup>2</sup> Об утверждении Концепции административной реформы в Республике Узбекистан. Указ Президента от 8.09.2017 г. № УП-5185. URL: <https://www.lex.uz/acts/3331176>

<sup>3</sup> Пункт 13, Приложение № 9, Постановление Президента РУз от 26.03.2020 г. № ПП-4653.

<sup>4</sup> О совершенствовании денежно-кредитной политики с поэтапным переходом на режим инфляционного таргетирования. Указ Президента от 18.11.2019 г. № 5877. URL: <https://lex.uz/docs/4600826>

<sup>5</sup> Расулов А., Воронин С., Мухитдинов З. Модернизация налоговой системы Республики Узбекистан // М.: Общество и экономика, 2020. № 6. С. 53–63. (29.06.2020) URL:<https://oie.jes.su/s020736760010115-5-1/>

<sup>6</sup> Выступление Президента Узбекистана Шавката Мирзиёева с посланием Олий Мажлису. 24.01.2020 г. URL: <https://president.uz/ru/lists/category/5>

и других институтов гражданского общества в выявлении волнующих граждан проблем и формулировании обоснованных предложений по их решению.

В этом выступлении Главы государства были озвучены 9 программных и целевых задач на 2020 г. и последующие годы, среди которых: обеспечение макроэкономической стабильности и сдерживание инфляции, расширение производства конкурентоспособной продукции и увеличение экспорта, развитие инвестиционной и банковской сферы, развитие промышленности, сельского хозяйства и туризма, дальнейшее улучшение бизнес-среды, комплексное развитие регионов и ускорение урбанизации.

Вышеперечисленные задачи включены в Программу действий нового состава Кабинета Министров на ближайшую и долгосрочную перспективу<sup>7</sup>.

В дальнейшем был принят ряд других нормативно-правовых актов, в соответствии с которыми были определены задачи ключевых регуляторов в политике инвестиционной, инновационной, информационной и других сфер. Среди них важное значение для системы управления экономикой имеет принятие Указа Президента от 26 марта 2020 г. № УП-5975. На новом этапе реформ, основанных на принципах либерализации экономики и широкого внедрения рыночных механизмов, поставлена цель «разработки конкретного и прозрачного механизма управления экономикой, направленного на результат»<sup>8</sup>.

Внесение изменений в задачи текущего года и в перечень приоритетов экономического развития связано с необходимостью реагировать на негативное влияние на экономику Узбекистана коронавирусной пандемии COVID-19. Введение вынужденных ограничений привело к приостановке деятельности большого числа субъектов предпринимательства, что привело к падению темпов роста ВВП, обусловило повышение уровня безработицы и снижение доходов населения.

В июне 2020 г. Всемирный банк снизил прогноз по росту ВВП Узбекистана в 2020 г. с 1,6% до 1,5% (до пандемии прогноз был на уровне 5,5%). В целом в странах Европы и Центральной Азии спад экономики в 2020 г. прогнозировался на уровне 4,7%, а в среднем по мировой экономике – 5,2%. Таким образом, этот спад стал самым глубоким со времен Второй мировой войны.

Принятые в Узбекистане меры по ограничению распространения коронавирусной инфекции позволили избежать худших сценариев, наблюдавшихся в ряде других стран. Так, по итогам 9 месяцев 2020 г. ВВП страны составил 408,3 трлн сумов, демонстрируя реальный рост на 0,4%, по сравнению с соответствующим периодом 2019 года<sup>9</sup>. Рост ВВП хотя и замедлился, но сохранил положительную динамику. В то же время производство промышленной

<sup>7</sup> Программа действий Правительства Республики Узбекистан. 21.01.2020 г. URL: <https://www.gazeta.uz/ru/2020/01/23/aripov-program/>

<sup>8</sup> О мерах по кардинальному обновлению государственной политики в сфере развития экономики и сокращения бедности. Указ Президента РУз от 26 марта 2020 г. №УП-5975 URL: <https://www.lex.uz/docs/4778531>

<sup>9</sup> [www.stat.uz](http://www.stat.uz)

продукции сократилось за этот период на 2,7%. Внешнеторговый оборот снизился на 12,0%, а дефицит госбюджета составил 7,7 трлн сумов, или 1,9% от ВВП.

Дополнительные расходы, связанные с негативным влиянием COVID-19, вынужденными ограничениями и финансированием государственных программ, сделали необходимым увеличение внешних заимствований.

В то же время, благодаря масштабным реформам в экономике и росту мировых цен на цветные металлы, международные валютные резервы Узбекистана возросли почти на 5,5 млрд долл. США и в настоящее время составляют 34 млрд долл. США<sup>10</sup>. Наращивание валютных резервов является «подушкой безопасности» для дальнейшего экономического развития страны.

В соответствии с Указом Президента от 30 октября 2020 г. № УП-6098, в Узбекистане 1 января 2021 введены меры, направленные на поддержку бизнеса и сокращение теневой экономики.

Так, до 1 января 2022 года доходы субъектов малого предпринимательства в сфере общественного питания, полученные от физических лиц с применением банковских карт и бесконтактных платежей, не будут включаться в совокупный доход в целях обязательного перехода на уплату общеустановленных налогов; строительным организациям разрешается осуществлять на срочной основе наем работников без заключения договора, с оплатой наличными денежных средств, объем которых не должен превышать 10 процентов от общего объема фонда оплаты труда за отчетный период (без учета суммы социального налога).

Согласно Указу Президента от 27 октября № УП-6096 «О мерах по ускоренному реформированию предприятий с участием государства и приватизации государственных активов», предусматривается кардинальное сокращение участия государства в экономике. Меры коснутся более чем 2000 госактивов, из которых предусматривается выставить на торги 479 предприятий и 15 объектов недвижимости, подготовить 62 предприятия к приватизации, трансформировать 32 предприятия и отрасли, усовершенствовать деятельность 507 рынков. Будут также выставлены на торги ещё 386 объектов, указанных в местные органы власти.

Все эти меры, несомненно, будут благоприятствовать развитию национальной экономики в 2021 году.

В то же время, исследование Международной организации труда (МОТ) показало, что кризисные явления, вызванные COVID-19, распространяются в экономике Узбекистана в виде 4 фаз<sup>11</sup>:

- первая фаза – прямое влияние на экономику осложняет работу 28 наиболее уязвимых отраслей сферы услуг;

---

<sup>10</sup> Мирзиёев Ш. Выступление Президента Республики Узбекистан на собрании, посвященном 29-й годовщине независимости Узбекистана. URL: <https://president.uz/ru/lists/view/3824>. (Обращение 01.09.2020 г.)

<sup>11</sup> МОТ оценила влияние COVID-19 на социально-экономическую ситуацию в Узбекистане. URL: <https://www.gazeta.uz/ru/2020/08/20/survey/> (Обращение 20.08.2020 г.)

- вторая фаза начнется с исчерпания финансовых и товарных резервов компаний и предприятий;
- третья фаза выразится в негативных эффектах в связи со спадом экспорта по всем отраслям (за исключением сельского хозяйства и цветных металлов);
- четвертая фаза – источником нестабильности станет госбюджет (сокращение доходов и снижение финансирования сектора образования, государственного управления, социального обеспечения).

Экспертами МОТ выявлено, что косвенные меры поддержки предпринимательства (гарантии и отсрочки платежей) не совсем адекватны растущим рискам малого бизнеса. Механизм доведения государственной помощи до адресатов также нуждается в корректировке. В неформальном секторе, несмотря на принятые меры по расширению сферы самозанятых, могут оказаться безработными до 1,1–1,5 млн чел, что усилит социальные риски. Поэтому недавно принятые меры не решают важнейших, актуальных проблем, и для их решения в перспективе требуются новые подходы.

В связи с высоким уровнем безработицы и нарастанием бедности вторым по важности направлением экономического развития страны в настоящее время становится «сокращение бедности и расширение занятости».

В целях решения этой задачи и реализации других ключевых направлений экономического развития необходимо создать новую, гибкую, эффективную систему управления экономикой и адаптировать ее к условиям поэтапного расширения сферы рыночных стимулов и противодействия распространению коронавирусной пандемии и других угроз.

Действующая до настоящего времени система управления экономикой оказалась недостаточно гибкой для действия в экстремальной ситуации, так как требовала постоянного вмешательства со стороны государства и принятия многочисленных мер поддержки (административных и экономических). Так, только за период с марта по июнь т.г. в республике было принято 14 указов и постановлений главы государства, направленных на смягчение негативных последствий пандемии.

Вынужденные ограничения действовали с 25 марта по 15 августа т.г., причем отдельные меры вводились, а потом отменялись. Отдельные регуляторы (отраслевые министерства, ведомства, комитеты, агентства, центры, коммерческие банки и другие) не справлялись на должном уровне с решением неотложных задач из-за дублирования функций и в силу других причин. Более 500 тысячам субъектов предпринимательства и свыше 8 млн граждан страны понадобилась помощь из госбюджета (в размере около 30 трлн сумов)<sup>12</sup>.

Имеются определенные проблемы в системе распределения и расходования бюджетных средств. Так, за 1 полугодие 2020 г. департаментом государственного

---

<sup>12</sup> Как Узбекистан борется с пандемией? Интервью с директором ЦЭИР Обидом Хакимовым. URL: <https://review.uz/ru/post/kak-uzbekistan-boretsya-s-pandemiey> (обращение – 14.07.2020 г.)

финансового контроля Министерства финансов было проведено 2584 контрольных мероприятия, которые выявили нарушения бюджетной дисциплины и дефицита денежных и товарно-материальных ценностей в размере 81,7 млрд сумов (из них 70% средств возвращены в соответствующие бюджеты)<sup>13</sup>.

Ключевым фактором формирования новой гибкой, эффективной системы управления экономикой является разработка научно обоснованной Концепции управления экономикой, учитывающей новые острые проблемы и современный зарубежный опыт, накопленный в этой области.

В целях разработки эффективной системы управления экономикой целесообразно рассмотреть институциональные факторы рыночных преобразований и учесть их действие при проведении дальнейших реформ.

Президент Узбекистана Шавкат Мирзиёев, выступая 31 августа 2020 г., отметил, что «...начатая нами работа по либерализации всех сфер, еще более глубокому утверждению в жизни принципов свободы слова и печати, открытости и прозрачности, установлению эффективного общественного контроля за деятельностью органов государственной власти приобрела необратимый характер...»<sup>14</sup>. Однако это совсем не означает, что в сфере экономики Узбекистану для перехода к полноценному рынку необходимо осуществлять вариант «шоковой терапии», который себя негативно проявил ещё в начале 90-х годов прошлого века.

Общеизвестно, что подавляющее число стран с командно-административной экономикой преобразовали свои экономические системы в рыночные. Однако результаты данного трансформационного процесса неоднозначны.

На наш взгляд, «рынок» – это лишь один из инструментов достижения целей, который, используя такие механизмы, как конкуренция, свободные цены, открытость, институт банкротства и другие рычаги, действительно позволяет активизировать рост производственно-хозяйственной и инвестиционной деятельности хозяйствующих субъектов. В то же время рынок имеет и явные «провалы» в виде углубления социального неравенства, расширения бедности, распространения мошенничества, неравномерного развития территорий, потребительского отношения к экологии, чрезмерного эгоизма в поведении и др. Эти провалы необходимо преодолевать.

Проведение полноценной рыночной реформы означает преобразование всей экономической системы страны. Либерализация внешней торговли и либерализация внутреннего рынка – это разные реформы, но, будучи завершенными, они усиливают положительные эффекты каждой из них. Однако из этого нельзя

---

<sup>13</sup> Минфин отчитался о росте растрат бюджетных средств. Больше всего пострадало образование. URL: <https://telegra.ph/informaciya-o-kontrolnyh-meropriyatiyah-provedennyh-departamentom-gosudarstvennogo-finansovogo-kontrolya-v-1-m-polugodii-2020-go-07-16> (обращение 16.08.2020 г.)

<sup>14</sup> Мирзиёев Ш. Выступление Президента Республики Узбекистан на собрании, посвященном 29-й годовщине независимости Узбекистана. URL: <https://president.uz/ru/lists/view/3824> (Обращение 01.09.2020 г.)

заключить, что обе реформы надо проводить одновременно: будучи положительно комплементарными в статике, они могут быть отрицательно комплементарными в динамике. Нельзя проводить реформу внешней торговли до либерализации внутреннего рынка<sup>15</sup>.

Правительству в процессе перехода к рыночной экономике целесообразно «полностью контролировать ситуацию с ценовой либерализацией, предоставлением социальной защиты и созданием социального капитала...»<sup>16</sup>. Снятие контроля над ценами должно совпадать с устранением имеющихся дисбалансов. При этом регулируемые государством цены ограничивают злоупотребления со стороны монополий<sup>17</sup>.

Программа приватизации также должна охватывать сравнительно длительный период времени, в течение которого государственная собственность должна приобрести наиболее эффективного распорядителя имущества.

Результаты ряда исследований деятельности приватизированных и государственных предприятий в переходных экономиках показали, что «...приватизация сама по себе не гарантирует улучшения функционирования, по крайней мере, в кратко- и среднесрочных периодах» ... «эффект приватизации предприятий отечественными собственниками ... был положительным в странах Восточной Европы; он был нулевым или даже отрицательным в России и остальных странах СНГ»<sup>18</sup>.

В переходной экономике стимулирование роста инвестиций намного эффективнее повышения потребления, поскольку инвестиции имеют прямое влияние на совокупное предложение и косвенное – на потребление<sup>19</sup>. Уровень эффективного спроса должен обеспечить максимальное соответствие предложению, так как совокупный спрос создает совокупное предложение. В связи с этим возникает необходимость регулирования спроса посредством инструментов налогообложения<sup>20</sup>.

Повышение открытости торговли приводит к наращиванию экономического роста в среднем на 1,5 процентных пункта<sup>21</sup>. После осуществления либерализации торговли в Бразилии в начале 1990-х годов, как и ожидалось, многие предприятия модернизировались. Наибольшая часть прироста эффективности была обусловлена перемещением в пределах одной отрасли. В результате многие из граждан, лишившихся работы, не были повторно приняты на работу,

<sup>15</sup> Полтерович В. Уроки реформ 1990-х годов. URL: <https://iq.hse.ru/news/177672764.html>

<sup>16</sup> Levinson M. "The Cracking Washington Consensus" // Dissent. 2000. 47 (4). P. 13.

<sup>17</sup> Peterson W.C. "Macroeconomics and the Theory of the Monetary Economy". In C.J.Whalen (ed.) Political Economy for the 21<sup>st</sup>. Century: Contemporary Views on the Trend of Economics // ARMONK, NY: M.E. SHARPE, 1996. P. 151–170.

<sup>18</sup>Saul Estrin, Jan Hanousek, Evžen Kocenda, Jan Svejnar. Effects of Privatization and Ownership in Transition Economies // The World Bank, 2009. P. 28.

<sup>19</sup> Hudson J. "A Generalized Theory of Output Determination" // Journal of Post Keynesian Economics, Summer 1999. 21 (4). P. 663–678.

<sup>20</sup> Взаимосвязь государственной политики устойчивого развития и налогообложения / Под редакцией проф. Игнатовой Т.В. // Ростов-на-Дону: 2003. С. 86.

<sup>21</sup> Wacziarg Romain and Karen Horn Welch, 2003, "Trade Liberalization and Growth," Stanford University's Graduate School of Business, [www.stanford.edu/~wacziarg/downloads/integration.pdf](http://www.stanford.edu/~wacziarg/downloads/integration.pdf)

и в результате этого выросло число хронически безработных людей, перемещающихся в неформальную экономику<sup>22</sup>.

Большое значение при проведении поэтапных рыночных реформ имеет обеспечение чёткой функциональной координации деятельности ключевых министерств, ведомств, агентств и других структур. При этом необходимо исключить дублирование функций и каждой структуре поручить определенные задачи применительно к соответствующему этапу развития. Решение этих задач позволит существенно сократить расходы государственного бюджета на финансирование министерств и ведомств, а высвобожденные средства могут быть направлены на модернизацию промышленности. Модернизация в свою очередь создает благоприятные условия для использования рыночных механизмов.

В целях создания оптимальной структуры управления экономикой следует решать не только локальные, но и системные вопросы, среди которых<sup>23</sup>: введение системы оценки эффективности деятельности структур управления на местах; глубокий анализ функциональных обязанностей, зон ответственности каждого субъекта управления; поиск новых методов управления здравоохранением, образованием, социальной защитой с учетом проблем, выявленных при пандемии коронавируса; качество кадрового состава органов государственного управления.

По мнению специалистов, практически все успешные реформы осуществлялись по общей схеме, следуя стратегии создания промежуточных институтов. Из опыта 1990-х следует новое понимание реформы: реформа – не однократный акт, а построение последовательности промежуточных институтов в подходящем институциональном пространстве<sup>24</sup>.

Если рассматривать эффективность моделей перехода к рынку постсоветских стран и их дальнейшего функционирования за период 1995–2019 гг., то можно увидеть, что самый большой рост ВВП на душу населения (в долл. США в nominalном выражении) имеет место в КНР (в 16,8 раза), Азербайджане (в 12,1 раза), Армении (в 10,1 раза), Вьетнаме (в 9,8 раза), Литве (9,0 раза), а самый низкий рост – в Республике Беларусь (в 4,9 раза), России (в 4,3 раза), Польше (в 4,2 раза), Таджикистане (в 4,1 раза), Киргызстане (в 3,6 раза), Узбекистане (в 2,9 раза)<sup>25</sup>. Среди этих стран есть такие, которые использовали как модель «шоковой терапии» (Литва, Польша, Россия, Украина), так и концепцию постепенного перехода к рыночной экономике (КНР, Казахстан, Беларусь, Узбекистан).

Судя по применяемым механизмам управления экономикой, Узбекистан можно отнести к странам, которые в последние десятилетия использовали

---

<sup>22</sup> Muendler 2003.

<sup>23</sup> Асадов Х. Как сделать правительство эффективным? (Обращение 15.08.2020 г.) URL: <https://repost.uz/government>

<sup>24</sup> Полтерович В. Уроки реформ 1990-х годов. URL: <https://iq.hse.ru/news/177672764.html>

<sup>25</sup> База данных Всемирного банка URL: <https://databank.worldbank.org/source/world-development-indicators#>

чрезмерно высокий уровень государственного регулирования экономики, что требовало существенного роста бюджетных расходов. Использование данного механизма не способствовало росту экономической безопасности страны. В связи с этим Узбекистан в последние годы реализует меры, направленные на сокращение вмешательства государства в деятельность хозяйствующих субъектов, расширение сферы частной собственности, развитие частного предпринимательства и конкуренции, широкое распространение цифровых технологий.

Сделаны некоторые выводы. Анализ зарубежного опыта показывает, что успешнее развиваются страны, использовавшие преимущественно рыночные механизмы регулирования экономики. Однако «рынок» – это лишь один из многих необходимых инструментов для достижения целей социально-экономического развития страны, и все эти инструменты должны использоваться на системной основе. Поэтому необходимо четко определить, в каких сферах государство должно широко вводить рыночные отношения, в каких активно регулировать хозяйственную деятельность и в каких – самому производить продукцию или оказывать услуги.

При разработке новой системы управления экономикой необходимо решать задачи как по развитию рыночных институтов, так и по использованию административных процедур. Параллельное использование административных рычагов позволит обеспечить адекватный переход к полноценной рыночной экономике. Это позволяет смягчить социальные последствия и сохранить в обществе стабильность. Прежде всего это касается распространения свободных цен, приватизации государственных предприятий, либерализации внешнеторговой деятельности, использования дотаций для поддержки низкорентабельных сфер деятельности (в особенности, в условиях ухудшения эпидемиологической обстановки и действия вынужденных ограничений).

В сфере приватизации государственных активов целесообразно придерживаться следующих принципов:

- при приватизации предприятий, занимающихся добычей полезных ископаемых и их первичной переработкой, контрольный пакет акций должен быть сохранен за государством. Это обеспечит контроль общества за рациональным использованием природных ресурсов, экологической обстановкой в зоне работы предприятия, сбором и поступлением рентных платежей в бюджет государства. Данный принцип должен быть использован и при приватизации стратегических и жизненно важных объектов, а также производств, эксплуатация которых может привести к негативным последствиям для человека и окружающей среды (например, производство ГСМ, химической и другой опасной продукции);

- при приватизации остальных предприятий и объектов, на которых производится продукция промежуточного и конечного потребления, возможна

продажа инвестору всего имущества, но с учетом открытости и конкурентности торгов (аукционов), которые должны проводиться по методологии, доказавшей в других странах свою эффективность для госбюджета, налогоплательщиков и инвестора. Покупатель государственного имущества должен улучшить производственно-финансовое состояние предприятия, расширить производство выпускаемой продукции, повысить ее качество и на этой основе увеличить занятость и доходы промышленно-производственного персонала;

– существенное улучшение менеджмента на предприятиях, имеющих государственную долю в уставном капитале. Опыт КНР, Франции и некоторых других стран показывает, что государство может также быть эффективным собственником в случае введения элементарных правил публичности (корпоративного управления), отчетности и контроля за деятельностью государственных предприятий. Счетная комиссия, контрольно-ревизионное управление, а также другие государственные структуры, должны позаботиться об использовании эффективных, современных методов управления государственными активами.

В переходной экономике бюджетный дефицит должен корректироваться в зависимости от ситуации в стране и в мире. В этих условиях большое значение приобретает политика государственных закупок, поддержка бизнеса и уязвимых слоев населения и защита окружающей среды. Необходимость расширения маневра правительства приобретает большое значение в условиях действия внутренних и внешних шоков (природные и техногенные катастрофы, негативные последствия от изменения климата, влияние коронавирусной пандемии и действие иных неблагоприятных факторов).

В настоящее время усиливается значение формирования единого земельно-водно-растительно-воздушного ресурсного фонда на базе действующего Фонда реконструкции и развития, средства которого должны использоваться в целях повышения эффективности использования базовых, жизнеобеспечивающих природных ресурсов, защиты окружающей среды и смягчения последствий от климатических изменений, создания условий для перехода к возобновляемым, безопасным и экологически чистым источникам сырья и энергоресурсов.

Главным ресурсом страны является накопленный человеческий потенциал, который требует особого внимания со стороны государства. На новом этапе развития страны в условиях перехода к полноценному рынку необходимо создать современную систему воспроизводства человеческого потенциала, предусмотрев:

– создание условий для максимальной занятости граждан в коммерческой сфере экономики с обеспечением достойного уровня заработной платы (материально-го поощрения) независимо от формы собственности хозяйствующего субъекта;

– обеспечение высокого уровня охраны труда, социального страхования и обеспечения, создание возможностей для карьерного роста и повышения квалификации занятых работников в отраслях реального сектора экономики;

- сокращение теневой занятости в коммерческом секторе на основе внедрения для занятых работников социальнозначимого страхового пакета (ОМС, страхование на случай временной и постоянной нетрудоспособности, пенсионное обеспечение в старости, охрана труда, пособие на случай потери работы, возврат части НДФЛ для работников определенных профессий, создание возможностей для повышения квалификации);
- оптимизация системы заработной платы и вознаграждений в сфере государственного финансирования с учетом усиления действия социального страхового пакета занятых работников, усиления стимулов к качественному труду;
- кардинальное улучшение системы социальной защиты наиболее уязвимых слоев населения в рамках реализации программы по сокращению бедности (поддержка семей с несовершеннолетними детьми, пенсионеров, инвалидов, безработных и других малооплачиваемых групп населения на основе повышения уровня адресности выделяемой помощи).

В результате экономических и социальных реформ все граждане страны должны получить доступ к соответствующему набору базовых потребительских ценностей (уровень доступа и состав набора услуг должен расширяться по мере повышения продуктивности общественного производства, роста ВВП, доходов госбюджета, юридических и физических лиц).

Необходимо поэтапно сокращать чрезмерные разрывы в уровне доходов работников сельского хозяйства и обслуживающих его отраслей между уровнем потребительских цен и заработной платы, между доходами (потенциалом) отдельных регионов страны. Использование данного подхода позволит консолидировать усилия всех слоев общества на решение приоритетных задач и преодоление нарастающих вызовов.

В связи с этим необходимо уже в ближайшей перспективе широко использовать в целях оценки деятельности соответствующих исполнительных структур динамику таких показателей, как «коэффициент Джини» (индекс неравенства доходов), рост доступности базовых благ для населения (на начальном этапе – товаров и услуг, входящих в полноценную «потребительскую корзину»), соотношение стоимостного товарообмена между продукцией сельского хозяйства и обслуживающими его отраслями (по базовым товарам и услугам) и другие важные индикаторы. Решение этой задачи позволит обеспечить в обществе социальную стабильность и одновременно повысит уровень экономической безопасности в стране.

Переход к полномасштабной рыночной экономике в Узбекистане должен и в дальнейшем осуществляться поэтапно по мере создания соответствующих условий (если условия не созданы или ухудшились, то в соответствующих сферах следует вновь вводить в действие инструменты государственного регулирования). При этом необходимо четко определиться, в каких сферах вводятся полноценные рыночные рычаги, а в каких остается (или вновь вводится) государственное регулирование и проводится мониторинг деятельности

отдельных структур (градообразующих, субъектов естественных монополий, предприятий-монополистов и других субъектов).

В целях создания благоприятных условий для обеспечения эффективного перехода республики на широкое использование рыночных инструментов необходимо придерживаться следующих принципов: поэтапность при проведении либерализации цен и приватизации имущества; дискреционный и сбалансированный характер монетарной политики; гибкая стимулирующая фискальная политика; эффективная финансовая система; поэтапная либерализация международной торговли; индикативное планирование и прогнозирование развития экономики; необходимость чёткой координации деятельности государственных органов; заимствование передовых идей из опыта реформ других стран.

В целях сокращения ошибок при проведении реформы управления экономикой целесообразно объявить республиканский конкурс на разработку «базовых подходов, принципов и механизмов» данного архиважного процесса (цель, задачи, механизмы реализации, этапы и сроки их реализации, прогнозы последствий с указанием рисков, структуры-исполнители) с подключением к нему известных ученых и ведущих научных коллективов (специалистов НИИ, центров, ВУЗов, независимых ученых). Прозрачность, альтернативность и ответственность (авторы идей должны быть известны) при подготовке Концепции реформы управления экономикой позволят сформулировать такой документ, инструменты которого будут успешно работать в течение многих десятилетий без существенных изменений.

Возможен и другой методологический подход, который сейчас реализуется в республике. Министерство экономического развития и сокращения бедности готовит проект Концепции совершенствования системы управления экономикой на основе предложений министерств, ведомств и других заинтересованных структур, который выносится на широкое обсуждение в научных и деловых кругах.

После этого проект Концепции дорабатывается и направляется на рассмотрение Правительству, а затем – в Парламент Республики Узбекистан. После внесения изменений и одобрения Законодательной палатой и Сенатом Олий Мажлиса готовый документ утверждается Президентом Республики Узбекистан и вводится в действие на всей территории республики (отдельные ее части могут вводиться поэтапно, по мере создания необходимых условий).

Предлагаемые подходы к формированию новой системы управления экономикой в условиях расширения сферы действия рыночных стимулов будут способствовать формированию деловой среды, обеспечивающей рост конкурентоспособности экономики, повышение уровня благосостояния граждан, поэтапному переходу страны к «экономике знаний» («зеленой экономике», «разумной экономике»), росту экономической безопасности и достижению запланированных долгосрочных целей устойчивого развития до 2030 года.

Новая система управления экономикой должна быть готова оперативно реагировать на внутренние и внешние вызовы такие, как распространение эпидемий и введение вынужденных ограничений, усиление конкурентной борьбы на основе введения санкций, возникновение техногенных и природных катастроф и другие негативные процессы. Главным объектом защиты от отдельных «провалов» рынка и других возможных негативных явлений должен оставаться человеческий потенциал и, в особенности, наиболее уязвимые слои населения.

### **Литература**

1. О мерах по ускоренному реформированию предприятий с участием государства и приватизации государственных активов. Указ Президента РУз от 20 октября 2020 г. №УП-6096. URL: <https://www.lex.uz/docs/>
2. О мерах по кардинальному обновлению государственной политики в сфере развития экономики и сокращения бедности. Указ Президента РУз от 26 марта 2020 г. №УП-5975. URL: <https://www.lex.uz/docs/4778531>
3. О совершенствовании денежно-кредитной политики с поэтапным переходом на режим инфляционного таргетирования. Указ Президента от 18.11.2019 г. № 5877. URL: <https://lex.uz/docs/4600826>
4. Об утверждении Концепции административной реформы в Республике Узбекистан. Указ Президента от 8.09.2017 г. №УП-5185. URL: <https://www.lex.uz/acts/3331176>
5. Об организации деятельности Министерства экономического развития и сокращения бедности Республики Узбекистан, а также подведомственных ему организаций. *Постановление Президента РУз от 26.03.2020 года № ПП-4653.*
6. *Мирзиёев Ш.* Выступление Президента Республики Узбекистан на собрании, посвященном 29-й годовщине независимости Узбекистана. URL: [https://president.uz/ru/lists/view/3824.](https://president.uz/ru/lists/view/3824) (Обращение 01.09.2020 г.)
7. *Асадов Х.* Как сделать правительство эффективным? (Обращение 15.08.2020 г.) URL: <https://repost.uz/government>
8. ВБ снизил прогноз по росту ВВП Узбекистана. URL: <https://www.gazeta.uz/ru/2020/06/09/outlook/>
9. Взаимосвязь государственной политики устойчивого развития и налогообложения / под редакцией проф. Игнатовой Т.В. // Ростов-на-Дону: 2003.
10. Как Узбекистан борется с пандемией? Интервью с директором ЦЭИР О. Хакимовым. URL: <https://review.uz/ru/post/kak-uzbekistan-boretsya-s-pan-demiey> (Обращение – 14.07.2020 г.)
11. Минфин отчитался о росте растрат бюджетных средств. Больше всего пострадало образование. URL: <https://telegra.ph/informaciya-o-kontrolnyh-meropriyatiyah-provedennyh-departamentom-gosudarstvennogo-finansovogo-kontrolya-v-1-m-polugodii-2020-go-07-16> (обращение 16.08.2020 г.)
12. МОТ оценила влияние COVID-19 на социально-экономическую ситуацию в Узбекистане. <https://www.gazeta.uz/ru/2020/08/20/survey/> (Обращение 20.08.2020 г.)
13. *Полтерович В.* Уроки реформ 1990-х годов. URL: <https://iq.hse.ru/news/177672764.html>
14. Программа действий Правительства Республики Узбекистан. 21.01.2020 г. URL: <https://www.gazeta.uz/ru/2020/01/23/aripov-program/>

15. Расулов А., Воронин С., Мухитдинов З. Модернизация налоговой системы Республики Узбекистан // М.: Общество и экономика, 2020. №6. С. 53–63. (29.06.2020) URL: <https://oie.jes.su/s020736760010115-5-1/>
16. Шенин С.Ю. «Российский проект» Гарварда: от триумфа к позору // Изв. Сарат. ун-та. 2008. Т. 8. Сер. История. Международные отношения. Вып. 2.
17. Hudson J. “A Generalized Theory of Output Determination” // Journal of Post Keynesian Economics. Summer 1999. 21 (4). P. 663–678.
18. Levinson M. “The Cracking Washington Consensus” // Dissent. 2000. 47 (4). P.13.
19. Peterson W.C. “Macroeconomics and the Theory of the Monetary Economy”. In C.J. Whalen (ed.) // Political Economy for the 21<sup>st</sup>. Century: Contemporary Views on the Trend of Economics. ARMONK, NY: M.E. SHARPE, 1996. P. 151–170.
20. Saul Estrin, Jan Hanousek, Evžen Kocenda, Jan Svejnar. Effects of Privatization and Ownership in Transition Economies // The World Bank. 2009. P. 28.
21. Wacziarg Romain and Karen Horn Welch. 2003. “Trade Liberalization and Growth,” Stanford University’s Graduate School of Business, URL: [www.stanford.edu/~wacziarg/downloads/integration.pdf](http://www.stanford.edu/~wacziarg/downloads/integration.pdf)
22. Официальный сайт Госкомстата РУз. [www.stat.uz](http://www.stat.uz)
23. База данных Всемирного банка/ URL: <https://databank.worldbank.org/> source/world-development-indicators#

**Alisher Rassulev** (e-mail: arasulev@yandex.ru)

Grand Ph.D. in Economics, Professor of Tashkent State Economic University  
(Tashkent, Republic of Uzbekistan)

**Sergey Voronin** (e-mail: Sergey\_voronin63@yahoo.com)

Grand Ph.D. in Economics, Chief Specialist of the Institute for Fiscal Research under the Ministry of Finance of the Republic of Uzbekistan,  
Professor Tashkent branch of Plekhanov Russian University of Economics  
(Tashkent, Republic of Uzbekistan)

## **THE FORMATION OF AN EFFECTIVE SYSTEM OF ECONOMIC MANAGEMENT IS THE MAIN GOAL OF MODERN REFORMS IN UZBEKISTAN**

Structural transformations in the economy of Uzbekistan require new methods of economic management, therefore the article examines the main directions of the country's actual economic development and suggests the ways of forming a new system of economic management. The author emphasizes the need to create a flexible system of economic management, providing for the reduction of state interference in the activities of economic entities. It is substantiated that another important direction of economic development is poverty reduction and employment growth. It is proposed to use institutional factors as a key element of economic development; with that, clear boundaries should be set when using administrative

tools. Particular attention is paid to the country's main resource – accumulated human capital. A number of measures are proposed to create an up-to-date system favouring the reproduction of human capital.

**Keywords:** government support, budget resources, institutional factors, market mechanisms, transformation.

**DOI:** 10.31857/S020736760017258-2

© 2021

**Ирина Квашнина**

кандидат экономических наук, ведущий научный сотрудник

Института экономики Российской академии наук (г. Москва, Россия)

(e-mail: irina.kvashnina@gmail.com)

## МИРОВЫЕ ПОТОКИ КАПИТАЛА В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛЬНОЙ НЕСТАБИЛЬНОСТИ

В статье исследуются изменения в трансграничных потоках капитала, которые происходили в последние годы в мире, в том числе в результате экономического кризиса, вызванного пандемией COVID-19. Отмечаются негативные тенденции в движении прямых иностранных инвестиций и анализируются перспективы их роста. Рассматривая меры экономической политики в отношении инвестиций, автор приходит к выводу о неизбежном усилении роли государства и международных институтов.

**Ключевые слова:** движение капитала, протекционизм, глобальные цепочки стоимости.

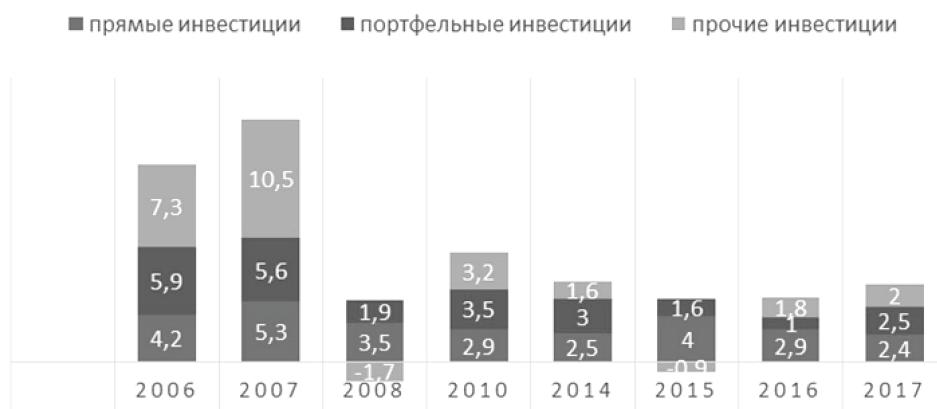
**DOI:** 10.31857/S020736760017259-3

За последнее десятилетие глобальные потоки капитала претерпели значительные изменения. Они происходили под воздействием финансово-экономического кризиса 2008–2009 гг., продолжающейся в мире экономико-технологической трансформации, а также кризиса мировой экономики, вызванного пандемией COVID-19.

**Изменение условий в мировой экономике и трансграничные инвестиции.** К середине первого десятилетия нового века на мировом рынке капитала сложились благоприятные условия – динамичное развитие мировой экономики, низкие процентные ставки и низкая премия за риск. Период 2003–2007 гг. характеризовался наиболее значительными в абсолютном и относительном выражении трансграничными потоками капитала. Их объем достиг максимума в 2007 г. и приблизился к 22% от мирового ВВП. Глобальный экономический и финансовый кризис вызвал резкое падение всех видов потоков капитала – почти в 4 раза. Их восстановление начиная с 2010 г. происходило на другом количественном и качественном уровне. Во-первых, прервалась тенденция устойчивого роста, характерная для периода 2000–2007 гг. Во-вторых, существенно снизился удельный вес трансграничных потоков в ВВП. Их диапазон сузился до коридора в 7–10%. В-третьих, изменилась структура перемещаемых инвестиций за счет кратного падения доли прочих инвестиций и увеличения роли прямых и портфельных инвестиций (Рис. 1).

К примеру, в США до глобального финансового кризиса основным каналом притока инвестиций были портфельные инвестиции, после него усилилась значимость прямых и прочих. Что касается оттока капитала из страны,

то он соответственно сместился с прочих на портфельные и прямые инвестиций. В зоне евро основным каналом как притока, так и оттока вместо прочих инвестиций стали прямые и портфельные инвестиции. В Великобритании, где прочие инвестиции играли до кризиса преобладающую роль в экспорте-импорте капитала, в 2011–2019 гг. неоднократно менялись направления потоков. Приток средств в страну сместился в пользу портфельных инвестиций, а отток по-прежнему происходил через прочие инвестиции. В Японии в 2000–2007 гг. основную роль в международном движении капитала играли портфельные инвестиции. В дальнейшем их относительная значимость снизилась, при этом возросла доля прямых инвестиций в исходящих потоках и прочих – в структуре поступающего в страну капитала. Более устойчивая структура потоков характерна для КНР, но и в его платежных балансах наблюдался существенный рост доли прямых инвестиций в активах и портфельных – в пассивах [1].



**Рис.1. Трансграничные потоки капитала, в % от ВВП**

Источник: UNCTAD, World Investment Report 2018. Investment and New Industrial Policies. P. 11.

Как видно из таблицы 1, к мировому экономическому кризису 2020 г. ведущие страны, участвующие в международном движении капитала, подошли с минимальными значениями потоков капитала по отношению к ВВП (около 5%). Логично было бы предположить, что, как и в кризис 2007–2008 гг., на фоне падения ВВП и сокращения внешнеторгового оборота будет наблюдаться или дальнейшее снижение объемов перемещаемых средств или же их стагнация. Между тем анализ данных платежных балансов этих стран показывает, что по сравнению с 2019 г. совокупные трансграничные потоки капитала<sup>1</sup> выросли по итогам 2020 г. на 50% (табл. 1). Представляется, что причина кроется в особенностях протекающего кризиса.

<sup>1</sup> Рассчитываются как сумма основных статей финансового счета платежного баланса (активов и пассивов без учета знака) [2, С. 10–11].

Международные эксперты подчеркивают, что вызванный пандемией кризис не похож ни на какой другой. Скорость и синхронизированный характер сокращения экономической деятельности не имеют аналогов на памяти нынешних поколений. Но ситуация могла бы стать и хуже, если бы не принятие во всем мире чрезвычайных мер поддержки экономики, включающих в том числе беспрецедентную бюджетную поддержку в размере 16 трлн долл. США, экстренное финансирование и превентивное кредитование по линии МВФ [3, 4]. В условиях локдауна государственные органы вынуждены были позаботиться о том, чтобы люди могли удовлетворить свои насущные потребности, а предприятия смогли бы возобновить работу по окончании острой фазы. Для решения задач по сохранению экономических связей между работниками и компаниями, кредиторами и заемщиками большинство стран приняло специальные налогово-бюджетные, денежно-кредитные и финансовые меры. Все эти меры вместе с достаточно быстрым продвижением вакцинации позволили избежать финансового кризиса. Широкие по охвату механизмы поддержки ликвидности с целью уменьшения системного стресса в финансовой системе не могли не сказаться и на трансграничном движении капитала.

Увеличение объемов перемещаемого капитала сопровождалось изменениями в его структуре. Основными драйверами прироста стали прочие инвестиции: их доля вновь увеличилась с 33–34% (2018–2019 гг.) до 47% в 2020 г. Доля портфельных инвестиций упала по сравнению с предыдущим годом, хотя в абсолютных цифрах прослеживался рост. Что же касается прямых инвестиций, то они сокращались как абсолютно, так и относительно совокупных трансграничных потоков капитала – с 33% в 2018 г. до 25% в 2019 г. и 16% в 2020 г. (табл. 1). Таким образом, если прямые иностранные инвестиции отчасти столкнулись с ограничениями на физическое перемещение товаров, услуг и рабочей силы, то финансовые потоки не были ими затронуты. Более того активные меры государств по поддержке населения и бизнеса привели к увеличению долговых обязательств, а рост стоимости активов в условиях нулевых ставок по доллару и евро способствовал притоку капитала на фондовый рынок.

Так, в США вновь главным каналом притока капитала стали портфельные инвестиции, а также выросло значение прочих иностранных инвестиций. В зоне евро отток капитала происходил преимущественно по линии портфельных, а приток – прочих инвестиций. Что касается Великобритании, то основное движение происходило также по линии прочих инвестиций, где пассивы и активы уравновешивали друг друга. В Японии, в отличие от других стран и регионов, потоки прямых и портфельных инвестиций остались практически неизменными, но кратно увеличился ввоз и вывоз прочих инвестиций. Несколько иная картина наблюдалась в Китае, который также стал

активным участником движения капитала, а именно трехкратное увеличение прямых и прочих инвестиций (табл. 1).

**Таблица 1**  
**Трансграничные потоки капитала в ведущих мировых экономиках (млрд долл. США)**

	2017	2018	2019	2020
<b>США</b>				
Прямые инвестиции	797	413	541	365
активы	405	-151	189	153
пассивы	392	262	352	212
Портфельные инвестиции	1360	638	226	1110
активы	569	335	46	350
пассивы	791	303	180	760
Прочие инвестиции	604	364	467	782
активы	215	170	201	251
пассивы	389	194	266	531
Совокупные трансграничные потоки капитала	2716	1415	1234	2257
<b>Зона евро</b>				
Прямые инвестиции	737	742	136	232
активы	393	-281	34	-105
пассивы	344	-461	102	127
Портфельные инвестиции	1062	239	1070	848
активы	733	237	494	793
пассивы	329	2	576	55
Прочие инвестиции	449	600	371	813
активы	173	232	281	295
пассивы	276	368	-90	518
Совокупные трансграничные потоки капитала	2248	1581	1577	1893
<b>Соединенное королевство</b>				
Прямые инвестиции	297	137	50	53
активы	172	56	-48	-35
пассивы	125	81	2	18
Портфельные инвестиции	312	360	224	165
активы	91	-180	136	90
пассивы	221	180	88	75
Прочие инвестиции	574	237	469	1010
активы	274	236	-290	445

пассивы	300	1	-179	565
Совокупные трансграничные потоки капитала	1183	734	743	1228
<b>Япония</b>				
Прямые инвестиции	193	185	299	237
активы	174	160	259	171
пассивы	19	25	40	66
Портфельные инвестиции	257	283	283	284
активы	104	188	185	159
пассивы	153	95	98	125
Прочие инвестиции	8	366	106	327
активы	7	148	-9	156
пассивы	-1	218	97	171
Совокупные трансграничные потоки капитала	458	834	688	848
<b>Китай и Гонконг</b>				
Прямые инвестиции	228	172	96	193
активы	102	75	38	88
пассивы	126	97	58	105
Портфельные инвестиции	48	115	29	56
активы	7	97	28	34
пассивы	41	18	1	-22
Прочие инвестиции	344	177	46	152
активы	193	73	-11	56
пассивы	149	104	-35	96
Совокупные трансграничные потоки капитала	620	464	171	401
<b>Совокупные трансграничные инвестиции (Всего)</b>	<b>7725</b>	<b>5028</b>	<b>4413</b>	<b>6627</b>
Прямые	2252	1649	1122	1080
Портфельные	3039	1635	1832	2463
Прочие	1979	1744	1459	3084
<b>ВВП</b>	<b>80 834</b>	<b>85 893</b>	<b>87 345</b>	<b>84 538</b>
<b>Темпы роста ВВП (%)</b>	<b>3,8</b>	<b>3,6</b>	<b>2,8</b>	<b>-3,3</b>
<b>Совокупные трансграничные потоки капитала/ВВП (%)</b>	<b>9,6</b>	<b>5,9</b>	<b>5</b>	<b>7,8</b>

Источник: IMF. world economic outlook: managing divergent recoveries. April 2021. P. 128; Статистика МВФ. URL: <https://data.imf.org/?sk=7A51304B-6426-40C0-83DD-CA473CA1-FD52&sId=1542635306163>

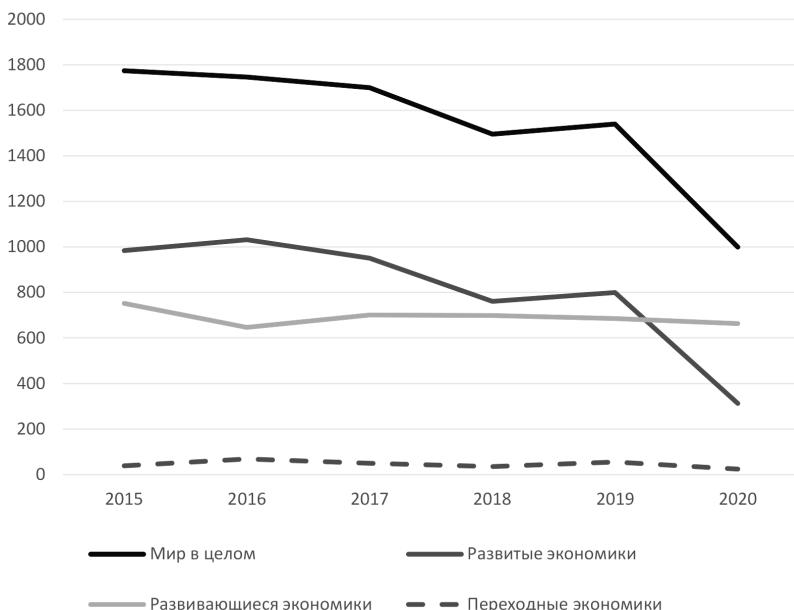
Прогнозы восстановления мировой экономики в 2021–2022 гг. сопряжены с высокой степенью неопределенности в связи с возможным затяжным течением пандемии и появлением различных штаммов, на которые не действуют вакцины. По оценкам МВФ, в отличие от кризиса 2008 г., более серьезный ущерб понесут страны с формирующимся рынком и страны с низким доходом [3]. В условиях многоскоростной динамики восстановления экономики могут возникать риски, особенно для стран с менее развитыми финансовыми рынками и высоким уровнем долга в иностранной валюте. Преобладание в трансграничном движении капитала волатильных международных потоков может создать или усилить эти шоки.

**Снижение потоков прямых инвестиций – как новая реальность.** Считается, что наиболее устойчивым компонентом платежного баланса являются прямые иностранные инвестиции (ПИИ). Между тем на протяжении последнего десятилетия на фоне относительно стабильного роста мировой экономики наблюдаются значительные колебания в потоках ПИИ, а в 2017–2019 гг. имело место их сокращение в абсолютном выражении. Результаты проведенных исследований позволяют сделать предположение, что сложившаяся модель трансграничного движения прямых инвестиций переживает определенные изменения [5. С. 129–133]. Эти изменения связаны как с происходящей в мире экономико-технологической трансформацией (увеличение роли нематериальных активов, распространение цифровых платформ, масштабная роботизация и др.), так и с усилением ограничительных практик в отношении прямых иностранных инвестиций и реализацией развитыми странами стратегии решоринга (возвращения выведенного ранее за рубеж производства) [6. С. 54].

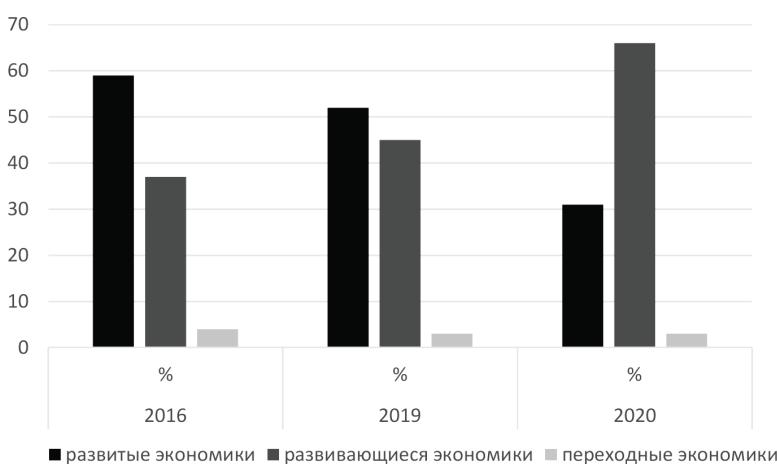
В сложившихся условиях в 2020–2021 гг. международные эксперты прогнозировали фактическую стагнацию валовых потоков прямых инвестиций [7. Р. 7]. Однако пандемия COVID-19 и запущенный ею экономический спад вызвали обвал мировых ПИИ. Их сокращение оказалось более сильным, чем падение ВВП и мировой торговли. Более того, оно на 20% оказалось глубже, чем в кризисном 2009 г. По сравнению с 2019 г. ПИИ сократились на 35%, составив примерно 1 млрд долл. [8. Р. 2]. Неожиданные и практически одновременные карантинные меры привели к физическому закрытию бизнеса, промышленности и строительства, что самым непосредственным образом отразилось на осуществлении уже запущенных инвестиционных проектов. При сохранении некоторых фиксированных текущих инвестиционных расходов, большая часть других капитальных затрат была приостановлена.

Вызванные пандемией COVID-19 шоки с точки зрения их воздействия на прямые иностранные инвестиции распределились крайне неравномерно по странам и регионам. Еще до кризиса заметный вклад в снижение глобальных инвестиций вносили страны с развитой экономикой (Рис. 2). В 2020 г. в этой группе стран, а также в государствах с переходной экономикой ПИИ обвалились на 58%,

в то время как ПИИ в развивающихся странах сократились на скромные 8% [8. Р. 2]. В результате впервые развивающиеся страны стали главными импортерами прямых иностранных инвестиций, аккумулировав  $\frac{2}{3}$  от их общего годового потока. Годами ранее их доля не превышала половины от совокупного объема ПИИ (Рис. 3).



**Рис. 2. Динамика прямых иностранных инвестиций, 2015–2020 (млрд долл. США)**  
Источник: UNCTAD, FDI/MNE database ([www.unctad.org/fditstatistics](http://www.unctad.org/fditstatistics)).



**Рис. 3. Распределение прямых иностранных инвестиций**  
Источник: UNCTAD, FDI/MNE database ([www.unctad.org/fditstatistics](http://www.unctad.org/fditstatistics)).

В значительной степени указанные изменения были обусловлены сильными колебаниями потоков капитала в небольшом количестве стран, являющихся ключевыми игроками для транзитных сделок (*conduit flows*). Так, при общем снижении мировых ПИИ на 500 млрд долл., треть от этой величины пришлась на Нидерланды. Причина – ликвидация нескольких холдинговых компаний, изменения в корпоративной конфигурации и внутрифирменных потоках. С другой стороны, всплеск притока капитала в Азию был вызван увеличением финансовых транзакций в Гонконг со стороны китайских многонациональных корпораций. По оценкам ЮНКТАД, если исключить транзитные потоки, разовые транзакции и внутрифирменные сделки, общее снижение прямых иностранных инвестиций за 2020 г. будет существенно ниже и составит не 35%, а около 25% [8. Р. 3].

На фоне двукратного падения прямых иностранных инвестиций стоимостной объем сделок по трансграничному слиянию и поглощению (*cross-border M&As*) упал всего на 6%, а в развивающихся и переходных экономиках он даже увеличился. Основной удар кризиса пришелся на международное проектное финансирование (*international project finance*) и на инвестиции с нуля (*greenfield projects*). Наибольшее снижение по этим типам инвестиций произошло в развивающихся экономиках и странах с переходной экономикой (см. таблицу 2). И если в отношении сделок по трансграничному слиянию и поглощению и международному проектному финансированию в конце 2020 – начале 2021 гг. наблюдалось некоторое восстановление (в основном за счет развитых стран), то инвестиции с нуля продолжили негативный тренд. Между тем именно этот тип инвестиций является критичным для достижения целей в области устойчивого развития, которые были приняты на Генеральной Ассамблее ООН на период с 2015 по 2030 гг. В отраслевом разрезе наибольшее падение инвестиций всех типов наблюдалось в первичном секторе (в том числе и на фоне падения цен на сырье), а наименьшее – в сфере услуг.

Вопреки прогнозам, сделанным в середине 2020 г., и, несмотря на снижение прибыли компаний, такой компонент прямых иностранных инвестиций, как реинвестированные доходы в зарубежные активы, остался достаточно стабильным, его снижение составило в целом 7% [8. Р. 3; 9. Р. 2]. Что касается внутрифирменных займов, то они предсказуемо ушли в отрицательную зону, так как материнские компании изымали средства из своих зарубежных филиалов, укрепляя собственные балансы. На фоне сворачивания сделок по трансграничному слиянию и поглощению, международному проектному финансированию и инвестиционных проектов с нуля более чем в 2 раза упали инвестиции, связанные с участием в капитале.

Таблица 2  
Типы прямых иностранных инвестиций по группам стран

Типы прямых иностранных инвестиций	2019 млрд долл.	2020 млрд долл.	Темпы роста, %
<b>Трансграничные слияния и поглощения:</b>	<b>507</b>	<b>475</b>	<b>-6</b>
- развитые экономики	424	379	-11
- развивающиеся экономики	82	84	2
- переходные экономики	1	12	716
<b>Инвестиционные проекты с нуля:</b>	<b>846</b>	<b>564</b>	<b>-33</b>
- развитые экономики	346	289	-16
- развивающиеся экономики	454	255	-44
- переходные экономики	46	20	-58
<b>Международное проектное финансирование:</b>	<b>634</b>	<b>367</b>	<b>-42</b>
- развитые экономики	243	175	-28
- развивающиеся экономики	365	170	-53
- переходные экономики	26	21	-18

*Источник:* World Investment Report 2021 // UNCTAD, New York and Geneva. 2021. P. 3, 9–11.

Восстановление потоков прямых иностранных инвестиций до предкризисного уровня в 1,5 трлн долл. ожидается международными экспертами (по оптимистическим оценкам) к концу 2022 г. В текущем году их прирост может составить от 10 до 15 процентных пунктов. Наилучшие перспективы роста ПИИ у развитых экономик Европы и Северной Америки, но все равно им не удастся восстановить и половины потерянного объема капиталовложений. В Восточной Азии, ставшей единственным регионом устойчивым к падению ПИИ, продолжится увеличение их притока на 5–10% [8. Р. 8]. Перспективы роста притока капитала в страны с переходной экономикой будут в значительной степени зависеть от изменения цен на сырьевые товары вследствие увеличения спроса на них, а также уменьшения geopolитической напряженности.

Прошлые кризисы показывают, что прямые иностранные инвестиции в развивающихся регионах реагируют иначе, чем в развитых. В первом случае не столь сильное их падение связано с меньшей долей финансовой составляющей в инвестициях. В то же время наблюдаемое сворачивание greenfield projects в развивающихся и переходных экономиках может иметь негативные последствия, а возврат к здоровому росту займет больше времени.

На период кризиса и, вероятно, на более длительный срок существенно изменится экономический ландшафт, прежде всего – за счет усиления роли государства в экономике. В острой фазе правительства и центральные банки

вынуждены были проводить намного более активную денежно-кредитную и налогово-бюджетную политику (количественное смягчение, программы предоставления ликвидности и поддержки доходов населения, рефинансирование и гарантии по кредитам, освобождение от налогов, валютные свопы и валютный контроль в отдельных странах и др.).

В регуляторном плане параллельно с временными внешнеторговыми ограничениями, введенными отдельными странами для предотвращения дефицита жизненно необходимых товаров, были предприняты меры по недопущению кризисных продаж национальных компаний. В целом, продолжилась политика по увеличению ограничительных или регулирующих мер в отношении иностранного капитала. Еще в 2019 г. по соображениям национальной безопасности по меньшей мере 11 крупных слияний и поглощений были отменены или же приостановлено. Лидером по числу аннулированных сделок стали США, а отказы, как правило, получали компании из КНР [7. Р. xi]. В свою очередь, в начале 2019 г. Совет Европейского Союза утвердил новый регламент для проверки прямых иностранных инвестиций из третьих стран, поступающих в ЕС (2019/452/EU). Новые правила обязывают государства-члены сотрудничать друг с другом и с Европейской комиссией, а именно – предоставлять информацию об иностранном инвесторе и его бенефициаре, учитывать мнение других государств-членов и Европейской комиссии о потенциальном воздействии ПИИ на безопасность.

Реакцией на пандемию стало увеличение числа мер, связанных с ограничением или регулированием иностранных инвестиций с целью защиты чувствительных (с точки зрения национальной безопасности) активов. Доля мероприятий протекционистского характера увеличилась в 2020 г. до 41% против 24% в 2019 г. и 28% в кризисном 2009 г. На этом фоне существенно снизилась роль мероприятий, направленных на либерализацию и стимулирование притока иностранного капитала. И хотя, как и прежде, абсолютное большинство защитных мер было принято развитыми странами, некоторые развивающиеся государства и страны с переходной экономикой также сделали шаги в этом направлении. Вновь по регуляторным или политическим причинам были остановлены сделки по трансграничному слиянию и поглощению и, как и в 2019 г., число новых заключенных инвестиционных соглашений не превысило количества расторгнутых.

Одновременно с ограничительными мерами многие страны предприняли шаги по стимулированию притока капитала, национального и зарубежного, в сектор здравоохранения. Планы по восстановлению экономик предусматривают привлечение всех видов инвестиций в инфраструктурные отрасли, а также растущие сектора – такие, как цифровая экономика, возобновляемая энергетика. Такая политика коррелируется с выполнением целей по устойчивому развитию экономики. Она также предполагает рост государственных расходов, которые должны

будут оказывать положительный мультипликационный эффект на частные инвестиции, в том числе и иностранные. Возрастает роль международных финансовых фондов, в том числе для осуществления проектного финансирования.

Что касается компаний, особенно крупных МНК, то в новых условиях они вынуждены выстраивать более упругие и диверсифицированные цепочки добавленной стоимости с безопасным доступом к критически важным продуктам и услугам. Такая политика приводит к усилению национализации и регионализации производства жизненно необходимых товаров, ускоряет наметившиеся ранее тенденции к ослаблению глобальных цепочек стоимости, уменьшению числа их звеньев и будет иметь долгосрочные последствия для трансграничного движения капитала. Далеко идущее влияние на инвестиционное поведение крупных МНК, очевидно, окажет и международная реформа налогообложения, одобренная 130 странами [10]. После 2023 г. они будут платить налог на прибыль не только в стране юридической регистрации, но и там, где они фактически осуществляют свою деятельность. Минимальный размер такого налога составит 15%, что сильно снижает привлекательность офшорных и низкотарифных юрисдикций.

Трансграничные потоки капитала в последнем десятилетии испытывают на себе различные и ассиметричные шоки. Задача государства, международного сообщества и компаний – добиться восстановления экономического развития таким образом, чтобы оно было одновременно и более устойчивым, и менее чувствительным к будущим шокам.

### Литература

1. Международный валютный фонд. URL: <https://data.imf.org/?sk=7A51304B-6426-40C0-83DD-CA473CA1FD52&sId=1542635306163>
2. Головин *М.Ю.* Новые тенденции трансграничных потоков капитала в России за последнее десятилетие // Вестник ИЭ РАН. № 6. 2018. С. 9–23.
3. Гопинат *Г.* Преодоление неравномерного восстановления экономики. URL: <https://www.imf.org/ru/News/Articles/2021/04/06/Blog-WEO-Ch1-Global-Prospects-Policies>
4. Грегори *Р.*, Линь *Х.*, Мюлайзен *М.* Кредитование МВФ в период пандемии и после ее окончания. URL: <https://www.imf.org/ru/News/Articles/2020/09/18/blog-imf-lending-during-the-pandemic-and-beyond>
5. Квашнина *И.* Новые тенденции в глобальных потоках прямых инвестиций // Вестник ИЭ РАН. № 4. 2019. С. 125–133.
6. Кондратьев *В.* Решоринг как форма реиндустириализации // Мировая экономика и международные отношения. Т. 61. № 9. 2017. С. 54–65.
7. World Investment Report 2020 // UNCTAD, New York and Geneva. 2020. 247 p.
8. World Investment Report 2021 // UNCTAD, New York and Geneva. 2021. 280 p.
9. Investment Trends Monitor. UNCTAD. Impact of the Coronavirus outbreak on global FDI. URL: [https://unctad.org/en/pages/publications/Global-Investment-Trends-Monitor-\(Series\).aspx](https://unctad.org/en/pages/publications/Global-Investment-Trends-Monitor-(Series).aspx)
10. Страны G20 поддержали введение минимального налога для корпораций. URL: <https://www.rbc.ru/economics/10/07/2021/60e9cc339a7947520618c233>

---

**Irina Kvashnina** (e-mail: irina.kvashnina@gmail.com)

Ph.D. in Economics, Leading Scientific Associate,  
Institute of Economics (RAS) (Moscow, Russia)

## **WORLD CAPITAL FLOWS UNDER GLOBAL INSTABILITY**

The article examines the changes in the cross-border capital flows that have taken place in recent years, including those caused by COVID-19 pandemic and economic crisis. Negative trends in the movement of foreign direct investment are noted and the prospects for their growth are analyzed. Considering the measures of economic policy in relation to investment, the author comes to the conclusion that the role of the state will inevitably strengthen, as well as that of international institutions.

**Keywords:** capital movement, direct investment, protectionism, GVCs.

**DOI:** 10.31857/S020736760017259-3

© 2021

**Наталья Маковская**

доктор экономических наук, профессор, профессор кафедры  
экономики и управления Могилевского государственного  
университета им. А.А. Кулешова (г. Могилев, Республика Беларусь)  
(e-mail: maknata@mail.ru)

## **РАБОЧЕЕ ВРЕМЯ БЕЛОРУССКИХ МЕНЕДЖЕРОВ: АНАЛИЗ И ОЦЕНКИ**

В статье представлен анализ рабочего времени белорусских менеджеров с учетом их управленческого потенциала. Выявлены особенности и барьеры управленческой среды в части рационального использования рабочего времени и труда менеджеров. Использованы методы социологического анализа и эконометрические инструменты.

**Ключевые слова:** менеджер, рабочее время, производительность труда, профессиональные компетенции.

**DOI:** 10.31857/S020736760017260-5

Особенности оценок эффективности труда менеджеров связаны со спецификой данного вида труда и компетенций его образующих. Эффективность управленческого труда характеризует результативность и уровень использования потенциала (компетенций) менеджеров. В качестве общих подходов к оценке этого труда следует выделить: а) эффективность – соотношение прибыли, полученной при содействии менеджера, и затрат на организацию (содержание) его труда; б) оценку эффективности по конечным результатам подчиненного структурного подразделения; в) оценку на основе индивидуальной производительности труда менеджера и совокупного показателя производительности подчиненного коллектива.

Выделяют другие критерии эффективности труда менеджеров, которые коррелируют с общими подходами к оценке эффективности труда:

квалификация менеджера [1; 2. С. 117]; рациональная организация и использование рабочего времени менеджера [1]; получение социального и психофизиологического эффектов от труда менеджера (благоприятные морально-психологические и производственные условия; оптимальная организация труда подчиненных работников; создание условий для полной реализации и использования человеческого капитала работников и т.п.).

Оценка эффективности труда менеджеров остается сложной научно-исследовательской задачей. Нет единого мнения по поводу общих подходов, критериев и показателей оценки труда менеджера. Но в рамках оценки труда работников распространение получили показатели, позволяющие оценить производительность труда, в том числе и менеджеров. Большинство методик оценки производительности труда не ориентированы на разделение персонала

по категориям, отличаются друг от друга набором показателей оценки, методами изучения этих показателей и методами оценки влияния факторов на производительность труда.

П. Друкер относит труд менеджера к умственному труду. В своих исследованиях не уделяет внимания расчету производительности труда. Но выделяет факторы, которые, по его мнению, определяют производительность работника умственного труда: качество работы, определяемое пониманием сути производственного задания; ответственность самого работника, которая подразумевает самостоятельность и независимость при выполнении работы (работником умственного труда никто не управляет, он сам управляет своей деятельностью); непрерывная инновационная деятельность; необходимость постоянно обучаться; мотивация работника (его желание работать на данную организацию) [3. С. 78].

А. Егоршин для оценки эффективности труда аппарата управления (структурного подразделения, отдельного работника) использует показатели равномерности загрузки персонала управления, к которым относит: требуемое количество трудовых ресурсов (чел.) – количество работников, которое требуется в конкретный период времени для своевременного и качественного решения задач управления; продолжительность рабочего дня (ч) – расчетная продолжительность рабочего дня, необходимая для эффективного решения задач управления; интенсивность загрузки (%) – характеризует степень концентрации управленческого труда в конкретный период времени для своевременного выполнения задач управления; потери рабочего времени (чел.-час.) и т.п. [4]. По мнению автора, наиболее эффективной является такая организация работы аппарата управления, при которой значения показателей потерь рабочего времени и перегрузки персонала, уровня неравномерности загрузки являются минимальными, а коэффициент равномерности загрузки максимальным.

Значимые результаты в исследовании производительности труда получили В. Поторчин и В. Немцев. Они обосновали изменение сущности производительности труда в зависимости от стадии развития общества. Авторы указывают на то, что «руководители среднего уровня нуждаются в собственных ежедневных и ежемесячных показателях производительности труда, т.к. многие линейные подразделения и почти все аппаратные службы располагают ключевыми показателями выпуска, отличными от соответствующего показателя для организационно-хозяйственной системы в целом» [5. С. 61]. Отмечают, что есть особенность в измерении производительности труда «белых воротничков» (линейные руководители), связанная с проблемой оценки полезности результатов их деятельности. Указывают на существование следующих точек зрения по этому поводу:

– в качестве результата деятельности данной категории персонала выступает выполнение конкретных операций, решение локальных задач, стоящих

перед группой. При этом необходимо провести организационный анализ на предмет соответствия выполняемых задач задачам предприятия, т.е. усилия руководителя и его группы будут непродуктивными, если их деятельность не направлена на решение главных задач предприятия. Также требуется определить те функции, которые должны оцениваться, например, в качестве «продукции». Эти функции признают полезными и рассматривают как «продукцию», производимую «белыми воротничками». Особенностью измерения производительности труда выступает участие не только внешних субъектов, но и самого руководителя (труд которого оценивается) в этом процессе, что связано с отличительными признаками управленческого труда. Еще одной особенностью данной точки зрения выступает необходимость использования не одного, а нескольких показателей, что связано с выполнением большого количества разнообразных функций;

— результаты труда связывают с общими результатами деятельности предприятия. Сторонниками данного подхода являются П. Друкер, Б. Аникин. Так, П. Друкер утверждал, что высокий уровень производительности труда предприятия в первую очередь определяется трудом работников умственного труда. В этой связи он предлагает для оценки производительности труда данной категории персонала использовать отношение выпуска продукции предприятия к количеству работников умственного труда или к объему отработанных ими часов [3. С. 61].

Б. Аникин [6] предлагает использовать для оценки производительности труда удельную трудоемкость, которая определяется как отношение объема трудовых затрат ИТР и служащих в нормо-часах к числу часов, отработанных персоналом. В. Поторочин и В. Немцев в качестве недостатка данного подхода выделяют то, что структура категории «служащие» неоднородна, и это требуется учитывать при определении показателей производительности труда [5].

Синтезом предыдущих точек зрения является подход С. Рачек, который выделяет две группы работников умственного труда: творцы и умельцы. Эти группы различаются долей творчества при выполнении работы и при самостоятельном принятии решений. Менеджеров относит к группе «творцы». Наиболее подходящими показателями для оценки производительности их труда выступают те, которые характеризуют труд подразделения, которым руководит менеджер [1. С. 71–75].

Таким образом, систематизируя современные научные подходы к оценке производительности труда и рабочего времени менеджеров, следует констатировать:

— во-первых, понятие «эффективность труда менеджера» шире, чем производительность труда, так как характеризуется количественными показателями, качественными показателями и трудозатратами;

— во-вторых, определение критериев эффективности труда (через количество рабочего времени) основывается на понимании связи содержания труда менеджеров, результатов их труда, внешней среды, в которой менеджер

трудится, степени использования компетенций менеджерами, способности менеджера адаптироваться к изменению внешней среды, что обуславливает использование комплексного подхода к вопросу оценки эффективности труда;

— в-третьих, точки роста эффективности управлеченческого труда определяют наборы общих и специфических компетенций, которыми владеет менеджер.

Цель исследования профессиональных компетенций и рабочего времени белорусских менеджеров состояла в оценке уровня развитости компетенций и определении навыков эффективного использования рабочего времени в условиях белорусской экономики в рамках отдельных организаций.

Потенциал белорусских менеджеров и использование ими рабочего времени оценивались уровнем менеджеров среднего звена, так как численная и профессиональная представительность этой категории является наиболее адекватной для экономической оценки.

В качестве основного инструмента для оценки компетенций менеджеров белорусских организаций выступил опросник, разработанный лабораторией компетенций SOFT SKILLS, которая представляет собой совместный проект Южного Федерального Университета и Центра карьеры ЮФУ. Анкетный опрос белорусских менеджеров проводился параллельно с аналогичной категорией менеджеров российских компаний (опрос проводился учеными Омского государственного университета им. Ф.М. Достоевского)

Общая информационная характеристика анкетного опроса представляет собой следующее:

Блок 1. Определение компетенций (по направлениям) менеджера в параметрах полностью (не полностью) соответствует.

Блок 2. Оценка рабочего времени менеджера с целью выявления нерационального его использования, видимых затрат и административных барьеров.

Данный блок позволил собрать информацию:

- «фотография» дня менеджера (с анализом личного и рабочего времени);
- оценка характера работы с определением ее важности и степени контролируемости.

Основу данного блока составила «самофотография» использования времени респондента. Это позволило зафиксировать не только недоступные для непосредственного наблюдения различия в выполнении управлеченческих функций, но и определить фактические затраты времени на выполнение работы, в том числе и за пределами установленной продолжительности рабочего времени.

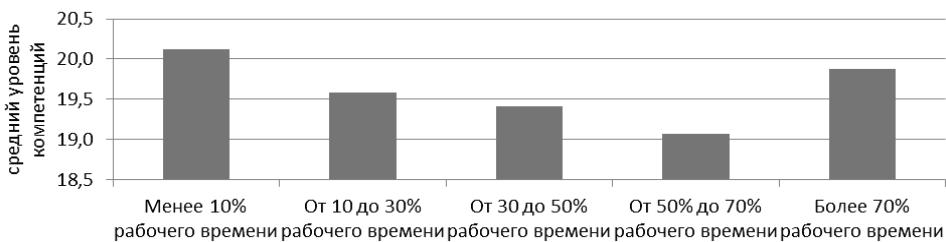
Анализ использования времени выполнялся с использованием классификации управлеченческих функций (перечень составлен на основе [5]): постановка и уточнение задач деятельности подразделения, определение вариантов их достижения; распределение работы между подчиненными, организация и контроль выполнения работы; создание благоприятной рабочей обстановки, мотивация подчиненных; разработка порядков выполнения работы, регламентов; подготовка отчетов,

заполнение документов по работе подразделения; получение указаний от руководителя по вопросам деятельности подразделения.

Данная методика позволила контролировать время, затрачиваемое на выполнение функций, традиционных для специалистов. Распределение времени между различными функциями, доминирование времени на выполнение одних функций при отсутствии затрат времени на выполнение других позволило зафиксировать у руководителей ошибки полномочий и позиций. В результате стала возможной оценка компетенций руководителя в области тайм-менеджмента.

Дополнительным инструментом для оценки тайм-менеджмента руководителей стала специальная программа «Бизнес-время», доступная и с мобильных устройств. С периодичностью в 15 мин анкетируемому предлагаются закрытые вопросы об использовании рабочего времени. Учитывая форму сбора данных, они достаточно быстро были обработаны. Методика получила апробацию на ряде российских и белорусских предприятий.

Количество времени, которые менеджеры тратят на решение задач, поставленных перед ними лично и перед вверенными им подразделениями, также является информативным в оценках продуктивности менеджера. Шкала оценки количества затраченного времени находилась в диапазоне от менее 10% до более 70% рабочего времени. Общий результат представлен на Рис. 1.



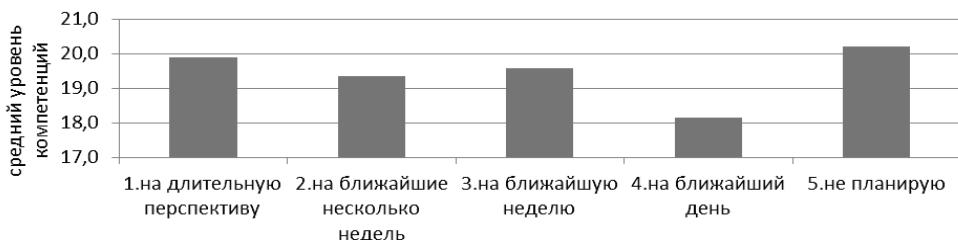
**Рис.1. Количество времени, затрачиваемое на выполнение задач (в %)**

Источник: авторская разработка.

Подтверждается вывод о продуктивности менеджеров с более развитыми компетенциями: чем более компетентен и профессионален менеджер, тем быстрее он выполняет поставленные задачи. Выделяется белорусская особенность, связанная с тем, что у менеджеров со средним уровнем компетенций (для выборки белорусских менеджеров это достаточно продуктивный уровень) затраты времени на выполнение задач достаточно значительны (более 70%). Это свидетельствует о дополнительном раунде исследований данной категории работников.

Анализ периода, на который обычно менеджеры планируют свою профессиональную деятельность, показал (Рис. 2), что в целом работники этой категории предпочитают не планировать свою деятельность, а если планируют,

то на длительную перспективу. Более уверены в такой перспективе менеджеры с самым высоким уровнем (в рамках белорусской выборки) развития компетенций. Это свидетельствует об уверенности в своих профессиональных возможностях и профессиональной стабильности менеджеров этой категории.



**Рис. 2. Планирование рабочего времени менеджерами**

Источник: авторская разработка.

Информация об использовании и распределении рабочего времени менеджеров была собрана с помощью специфического инструмента, представленного в форме интервального распределения времени суток работника и его наполнением.

Наблюдение за использованием времени менеджера находилось в интервале от 6.00 часов до 00.00 часов. Интервальные промежутки наблюдений составили 30 мин. Эти интервалы менеджер-респондент наполнял определенными действиями: отдых; домашние обязанности; саморазвитие; дорога на работу (с работы); работа на организацию. Причем наполненные интервалы, касающиеся работы на организацию, необходимо было оценить по качеству выполняемых действий:

А) Что это за работа:

1. Постановка и уточнение задач деятельности подразделения, определение вариантов их достижения;
2. Распределение работы между подчиненными, организация и контроль выполнения работы;
3. Создание благоприятной рабочей обстановки, мотивация подчиненных;
4. Разработка планов работы подразделения, регламентов, предложений по развитию, повышению эффективности подразделения;
5. Анализ показателей работы подразделения, подготовка отчетов, заполнение документов;
6. Получение указаний от руководителя по вопросам деятельности подразделения;
7. Выполнение работы в качестве специалиста;
8. Изучение нормативных документов, специальной литературы;
9. Другая работа.

**Б) Важность работы:**

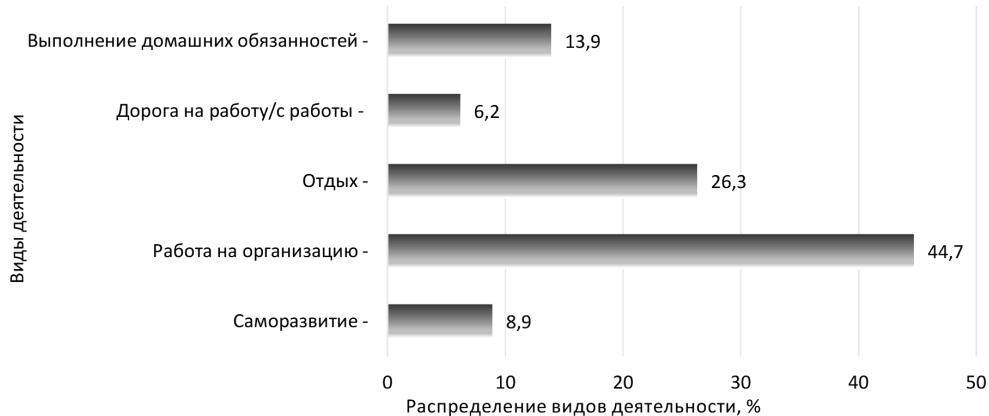
- работа важная и срочная;
- работа важная, но не срочная;
- работа не важная, но срочная;
- работа не срочная и не важная.

**В) Контролируемость выполняемой работы:**

- не могу контролировать, это зависит от моего руководителя;
- почти не могу контролировать, это зависит от принятых в организации правил и технологии выполнения работы;
- почти не могу контролировать, это время я должен был уделить работе с подчиненными;
- могу контролировать.

В результате полученных оценок, которые представлены респондентами, и их распределения по времени суток, имеем следующую статистическую информацию для анализа.

Распределение времени менеджеров в рамках рабочего времени и суток показало, что практически половину всего времени (44,7%) они отдают работе в организации (Рис. 3).

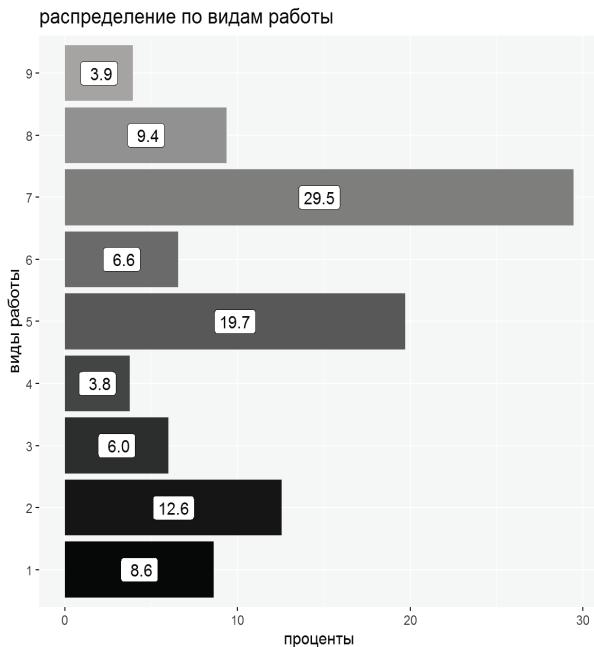


**Рис. 3. Процентное распределение по видам деятельности**

*Источник:* авторская разработка.

В совокупности времени, затраченное на организацию, может быть большим, если косвенно считать время, потраченное на дорогу (6,2%) как временные внутрифирменные издержки. Время на саморазвитие (8,9%) также условно можно считать как время, отдачу от которого получает организация.

Оценки респондентами характера выполняемых работ, особенно времени, затраченного на работу в организации, показали, что независимо от того, является ли работник менеджером, он указывает на то, что в большей мере он выполняет работу в качестве специалиста (29,5%).



**Рис. 4. Распределение характера работы, которое указали респонденты**

Источник: авторская разработка.

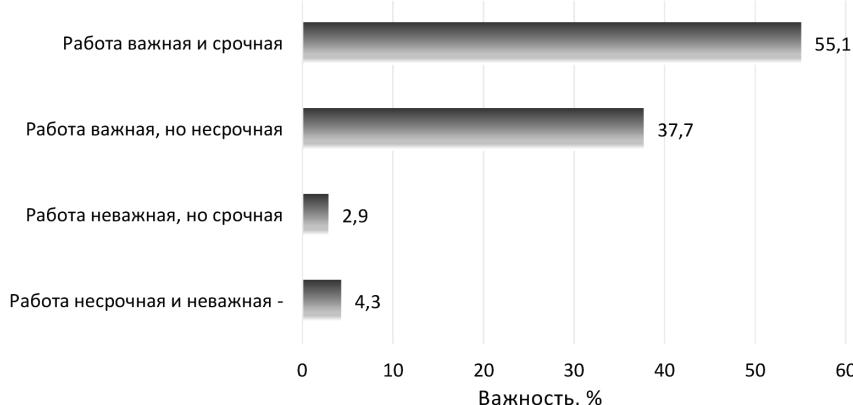
Значительное время белорусские менеджеры тратят на анализ показателей работы подразделения, подготовку отчетов, заполнение документов (19,7%). Данный факт следует оценивать как административно-управленческий барьер в организации рабочего времени менеджеров.

Такого рода барьером можно считать и затраты рабочего времени менеджеров на распределение работы между подчиненными, организацию и контроль выполнения работы (12,6%). Данные управленческие функции в условиях цифровизации могут быть оформлены и организованы с помощью информационных технологий. Это внутрифирменные инвестиции в организацию управленческого труда.

Еще одним информационно-административным барьером следует считать то, что белорусские менеджеры более 55% своей работы оценивают как срочную и важную (Рис. 5).

Если дополнительno к этому интерпретировать перегруженность белорусских менеджеров работой *важной, но не срочной* (37,7%) (Рис. 5), то складывается ситуация постоянного управленческого «цейтнота» по причине того, что вся работа (92,8%) чрезвычайно важная. На фоне полученных оценок важности работы целесообразно сделать следующие выводы:

- во-первых, очевиден административный барьер в виде информационно-управленческого «шума»: «в организации приоритет один — вся работа важна» (налицо административный дисбаланс);



**Рис. 5. Важность работы в процентах**

Источник: авторская разработка.

- во-вторых, топ-менеджмент (администрация) организации не справляется с функцией расстановки приоритетов в выполнении задач менеджерами;
- в-третьих, следует предположить, что существуют проблемы в делегировании полномочий у белорусских менеджеров и организаций;
- в-четвертых, как правило, зарегулированность сферы микроуровня с позиций уровня государственного регулирования экономики приводит к такому административному «цейтноту», который является административным барьером в развитии управлеченческой среды.

Но вместе с тем оценки контроля своего рабочего времени белорусскими менеджерами позволили увидеть и некоторую управлеченческую самостоятельность.

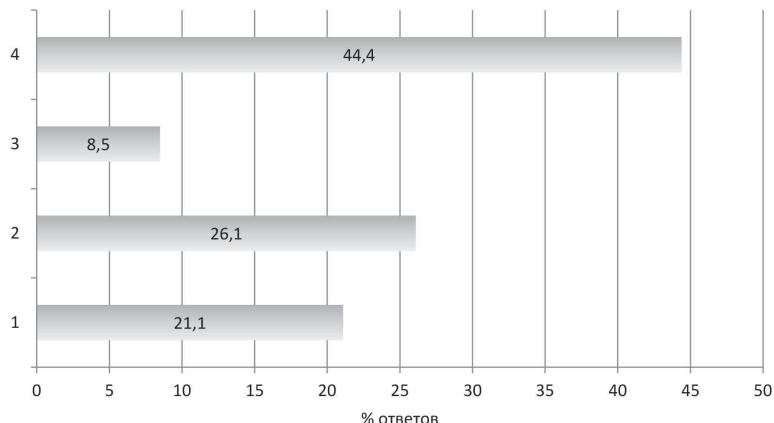
Оценивать такой пул ответов (44,4%) респондентов целесообразно на фоне совокупности (47,2%) тех ответов, которые констатируют ограничения в контроле работы менеджеров: *почти не могу контролировать, это зависит от принятых в организации правил и технологии выполнения работы* (26,1%) и *не могу контролировать, это зависит от моего руководителя* (21,1%).

В контексте такого анализа все равно следует констатировать наличие административных барьеров в ограничении самостоятельности контроля в деятельности менеджеров (в нашем случае — менеджеров среднего звена).

**Оценка временных интервалов, которые выделяли менеджеры.** Временных интервалов — 36: с 6.00 до 24.00 через каждые 30 минут.

Анализ наполнения временных интервалов действиями и процессами выявил следующие особенности времени занятости белорусских менеджеров в течение суток (рисунки 7–9).

Большую часть времени суток (период с 8.00 до 21.00 (были ответы и до 24.00)) белорусские менеджеры тратят на работу в организации. Большее количество ответов (более 80%) респондентов указали на два выраженных интервала работы в организации (10.00–13.00 и 14.00–17.00).



#### **Контролируемость вами процесса**

1. Не могу контролировать, это зависит от моего руководителя.
2. Почти не могу контролировать, это зависит от принятых в организации правил и технологии выполнения работы.
3. Почти не могу контролировать, это время я должен(на) был(а) уделить работе с подчиненными.
4. Могу контролировать.

**Рис. 6. Контролируемость менеджерами своего рабочего времени**

*Источник:* авторская разработка.

Выделенные интервалы логичны, и они, как правило, совпадают с административным регламентом времени перерыва в работе (обед).

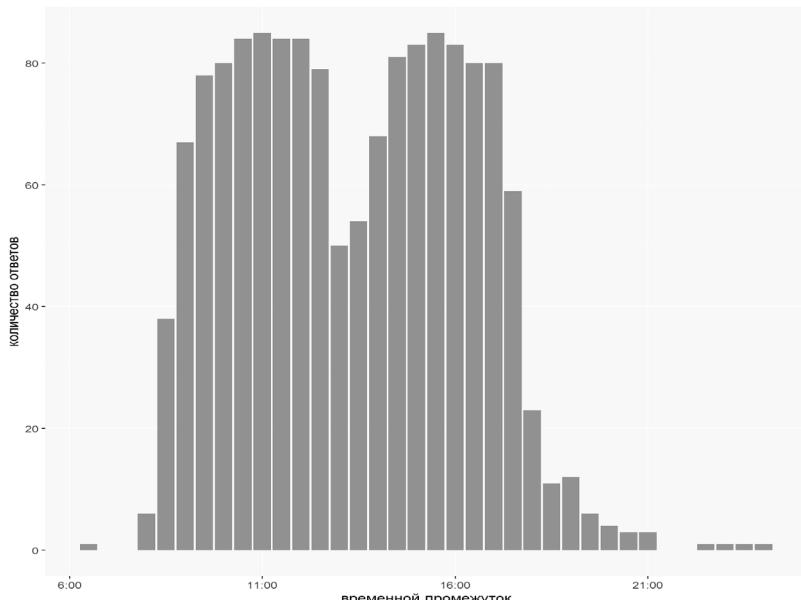
Но из графика видно, что далеко не у всех белорусских менеджеров, участвующих в опросе, время работы в организации одинаково регламентировано. Если бы это было так, то все респонденты указали бы примерно одинаковые временные интервалы работы в организации. Есть количество ответов, указывающих и на то, что работа в организации продолжается в период 21.00–24.00. Такое распределение времени указывает на отсутствие жестких административных требований, регламентирующих время работы в организации. Работодатели гибки в регламентации работы менеджеров в организации.

Распределение времени на саморазвитие четко указывает на сложившийся тренд в среде белорусских менеджеров, констатирующий факт того, что большинство из них предпочитает посвящать этому процессу личное вечернее время (пик времени – 21.00) (Рис. 8).

Важной информацией является и то, что для белорусских менеджеров такая черта, как постоянное развитие (независимо от времени), является характерной.

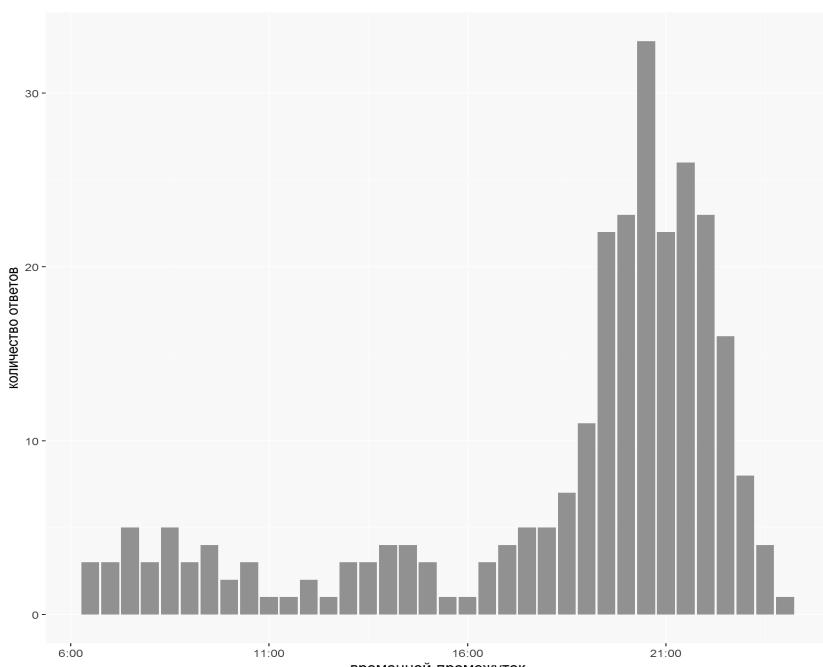
На Рис. 9 представлено распределение времени отдыха белорусскими менеджерами. Как видно из графика – распределение времени стандартно: отдых совпадает с утренним и вечернем временем и со временем обеда.

Единственной особенностью в рисунках 8 и 9 можно считать то, что белорусские менеджеры склонны совмещать время саморазвития и отдыха.



**Рис. 7. Распределение времени работы менеджеров в организации**

Источник: авторская разработка.



**Рис. 8. Распределение времени на саморазвитие**

Источник: авторская разработка.

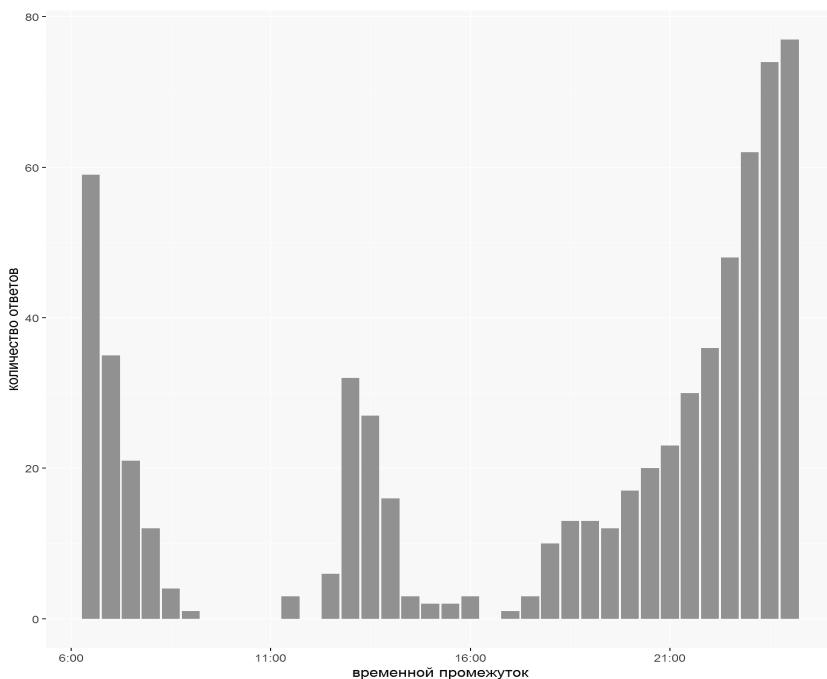


Рис. 9. Распределение времени на отдых

Источник: авторская разработка.

Таким образом, исследование рабочего времени менеджеров в рамках их управленческого потенциала выявило спектр организационно-административных барьеров: административный барьер в виде информационно-управленческого «шума» — «в организации приоритет один — вся работа важна». Имеет место административный дисбаланс: топ-менеджмент (администрация) организации не справляется с функцией расстановки приоритетов в выполнении задач менеджерами. Следует предположить, что у белорусских менеджеров в организациях существуют проблемы с делегированием полномочий. Зарегулированность сферы микроуровня с позиций уровня государственного регулирования экономики приводит к такому административному «цейтноту», который является административным барьером в развитии управленческой среды. Белорусские работодатели гибки в регламентации работы менеджеров в организации, на что указывает отсутствие жестких административных требований, регламентирующих время работы в организации.

### Литература

1. Рачек С.В. Производительность труда как основной показатель эффективности трудовой деятельности / С.В. Рачек, А.В. Мирошник // Современные проблемы науки и образования. 2013. № 6. С. 503.
2. Гершанок А.А. Основы организации труда: учебное пособие // Пермь: ПГНИУ. 2019. 227 с.

3. Друкер П.Ф. Задачи менеджмента в XXI веке; пер. с англ. // М.: Издательский дом «Вильямс». 2004. 272 с.
4. Егоршин А.П., Зайцев А.К. Организация труда персонала: учебник // М.: ИНФРА-М. 2008. 320 с.
5. Поторочин В.Д., Немцов В.Н. Управление производством и производительность труда, современная теория и методика измерения: монография // Магнитогорск: МГТУ. 2003. 126 с.
6. Аникин Б.А. Логистика: тренинг и практикум: учебное пособие // Москва: Проспект. 2015. 156 с.

**Nataliya Makovskaya** (e-mail: maknata@mail.ru)

Grand Ph.D. in Economics, Professor

Chair of Economics and Management,

Mogilev State A. Kuleshov University (Mogilev, Belarus)

## **WORKING TIME OF BELORUSIAN MANAGERS: ANALYSIS AND ASSESSMENT**

The article presents an analysis of the working time of Belarusian managers, taking into account their managerial potential. The features and barriers of the management environment in terms of rational use of working time and managerial labor are revealed. For this, econometric tools and methods of sociological analysis are used.

**Keywords:** manager, working hours, labor productivity, professional competence.

**DOI:** 10.31857/S020736760017260-5

© 2021

**Анжела Ярошенко**

аспирант кафедры экономики предприятия

Института экономики и управления ФГАОУ ВО КФУ им. В.И. Вернадского

(г. Симферополь, Россия)

(e-mail: admiral4221@mail.ru)

## **ЭВОЛЮЦИЯ ТЕОРЕТИЧЕСКИХ ПРЕДПОСЫЛОК КЛАСТЕРНОЙ КОНЦЕПЦИИ**

В данной статье исследованы концепции теории кластерного развития, которые являются многоаспектными и отличаются друг от друга своей неоднородностью, как в России, так и за рубежом. Было определено, что кластерные формирования основываются на кооперационных связях, характеризуются совместным сотрудничеством участников и добросовестной конкуренцией, что связано с поставкой сырья и материалов, производства продукции и рынком сбыта, с предоставлением выполненных работ и услуг.

**Ключевые слова:** кластер, эволюция, кластерная концепция, предпринимательские структуры, кооперация, конкуренция.

**DOI:** 10.31857/S020736760015992-0

Впервые зарождение кластерных форм организации производства было отражено в конце XVIII – начало XIX века в трудах А. Смита и Д. Рикардо. А. Смит исследовал концепцию абсолютного преимущества в производстве товара за счет разделения труда и, соответственно, кооперацию производства в условиях государственного невмешательства в экономику [9]. Развивая идеи А. Смита, Д. Рикардо предложил концепцию сравнительных преимуществ, с помощью которой убедительно доказал выгодность межгосударственной специализации, поскольку при расчете затрат территориальный фактор обычно обеспечивает преимущество какой-то одной из стран, участвующих в международном обмене.

Формирование понятия экономического пространства и теорий размещения производства связано с именами немецких экономистов конца XIX – начала XX века – И.Г. фон Тюнена, В. Лаунхардта, А. Вебера и А. Леша [1; 4; 22; 12]. И.Г. фон Тюнен основывает теорию сельскохозяйственного штандорта, предлагая эффективный инструмент для решения задач по выбору места размещения производства [12]. Позднее В. Лаунхардт представляет модель определения оптимального размещения, но уже для промышленных предприятий [22]. В поисках решения проблемы нахождения оптимального размещения предприятия А. Вебер увеличивает список факторов – помимо транспортных издержек, то есть первого фактора, признается фактор рабочей силы и фактор агломерации. Ученый определяет пункт с минимальными транспортными издержками (транспортная ориентация) и пункт с наименьшими рабочими

издержками (рабочая ориентация) [1]. Решающий вклад в развитие кластерной теории привнесли Й. Шумпетер [13], К. Эрроу [15], Р. Нельсон и С. Уинтер [7], делая акцент на роли технологических изменений в промышленном развитии, эти ученые исследовали влияние структуры и конкуренции на инновационную способность экономических систем.

Но наиболее значительный вклад в развитие теории кластеризации, а именно – базовый подход в сфере кластерной политики, представлен в конце XIX века в работе А. Маршалла «Принципы экономической науки». В своей работе ученый рассматривает феномен кластеризации в экономике как взаимосвязь между совместным расположением фирм и их экономической эффективностью, то есть как концентрацию специализированных производств в отдельных районах с целью извлечения прибыли [6]. А. Маршалл обращает внимание на то, что при объединении и повышении специализации промышленных организаций возникает эффект синергии. Данное явление концентрации промышленных предприятий ученый охарактеризовал в терминах триады внешних эффектов: доступностью необходимого квалифицированного труда; ростом поддерживающих и вспомогательных отраслей; специализацией различных фирм на разных стадиях и сегментах производственного процесса. Более того, А. Маршалл выделяет два вида экономии на масштабе производства: внешнюю экономию и внутреннюю. Внешняя экономия предполагает зависимость от общего развития производства, а внутренняя – от ресурсов отдельных занятых в нем предпринимательских структур [6]. А. Маршалл трансформирует теорию штандортов в теорию промышленных районов, именуя так называемые «...стуки межотраслевых взаимосвязей, демонстрирующие стабильность во времени» индустриальных районов [16. С. 15]. Важной характеристикой этих «узлов», по мнению ученого, является присутствие небольших высокоспециализированных предпринимательских структур; существенные объемы сделок между контрагентами; высокая степень кооперации между предприятиями внутри района; невысокий уровень взаимодействия местных компаний с организациями за пределами индустриального района; общие источники финансирования; высокая динамичность рынка труда [6]. По-иному определение специализации представлено в трудах Э. Хекшера и Б. Олина, исследовавших данный параметр в качестве переменной, меняющейся во времени, значение которой определяется результатом показателей избыточности комплекса ресурсов, необходимого для производства определенного вида товара на данной территории [14]. В середине 1930-х годов предпосылки кластерной концепции формируются в теории институционализма. Р. Коуз, анализируя многообразные формы экономических отношений, определяет преобразование экономического взаимодействия из внутрифирменной среды во внешнюю среду, то есть – рыночную. С точки зрения исследователя, основным показателем в этом отношении следует считать размер транзакционных

издержек, на основе значения которого делается выбор между формой экономических отношений: внутрифирменной или рыночной [3]. С. Чамански и Л. Аблаз для объяснения пространственных систем предприятий заимствуют понятие «кластер» из терминологического аппарата математических дисциплин, но суть новой категории ограничивается физической локализацией субъектов производства на определенной территории [19]. Одновременно в рамках исследований советской научной школы к концу 70-х годов XX века, возникали отечественные теории экономического районирования и территориального размещения производительных сил, представленные в работах Н. Барановского, Н. Колесовского, А. Гранберг. В этот же период устанавливается категория «территориально-производственный комплекс», ранее введенная в научный оборот Н. Колесовским в 1947 г., приводятся доводы в пользу территориально-производственной организации экономических районов на основе сочетания энергопроизводственных циклов и сырьевой и энергетической базы [2]. В середине XX века мировая экономика испытывала энергетический кризис, но в то же самое время районы северо-восточной и центральной Италии демонстрировали значительную устойчивость и даже рост. Например, так называемый феномен «Третьей Италии» был описан в работах Дж. Бекаттини [16] и С. Бруско [17].

Дж. Бекаттини, развивая исследования А. Маршалла, разрабатывает теорию промышленных округов, в которой индустриальные районы определяются как сети преимущественно малых и специализированных фирм, расположенных в тесной близости и встроенных в социальную структуру, обеспечивающую сочетание кооперации и конкуренции [16]. В конце XX века формируется кластерная теория, где термин «кластер» вводится в оборот в работах Майкла Портера «Конкурентные преимущества» и «Конкуренция». В своей кластерной концепции автор описывает тесные взаимосвязи между кластерным партнерством, конкурентоспособностью предпринимательских структур, отраслями промышленности и национальной экономикой. М. Портер один из первых обозначил, что успешность развития малых и средних предпринимательских структур зависит от их группировки вокруг лидирующих крупных компаний на основе производственных, научно-технических, коммерческих связей в пределах географически ограниченных территорий. То есть территориальность является одним из признаков кластера, а принадлежность к такому кластеру М. Портер определил как конкурентное преимущество. В итоге концепция формирования конкурентных преимуществ М. Портера становится основополагающей при изучении кластеров как области научных исследований. Согласно классическому определению, данному М. Портером, «...кластер, или промышленная группа, это группа географически соседствующих взаимосвязанных компаний и связанных с ними организаций, действующих в определенной сфере, характеризующихся общностью деятельности

и взаимодополняющих друг друга» [8. С. 207]. Кластеры могут принимать различные формы. В большинстве случаев в состав кластеров могут входить предпринимательские структуры по сбыту готового продукта, производители побочных продуктов, специализированные организации инфраструктуры, правительства регионов и муниципалитетов, организации, обеспечивающие обучение, поступление информации, научно-исследовательские организации, осуществляющие проведение и внедрение исследований, агентства по патентам и стандартизации, а также торговые ассоциации [8]. Но наиболее значимым положением в теории промышленных кластеров М. Портера является вывод о том, что конкурентоспособность кластера обеспечивается наличием четырех факторов: развитость институциональной среды, включая институты рынка; условия рационального использования ресурсного потенциала; учет требований рынка; тесное взаимодействие с другими предпринимательскими структурами, осуществляющими свою деятельность на рынке. По мнению М. Портера, действие системы факторов ведет к тому, что конкурентоспособные отрасли не распределяются по экономическому пространству равномерно, а связаны между собой в «пучки», состоящие из отраслей, зависимых друг от друга [8]. При этом «пучки», или кластеры, имеют преимущество перед конкурентами благодаря повышению производительности труда; повышению способности участников к инновациям; благодаря привлечению новых субъектов предпринимательства, поддерживающих инновации и расширяющих границы кластера. Такое взаимодействие, как территориальное сосредоточение взаимосвязанных предпринимательских структур, специализированных поставщиков, поставщиков услуг и ассоциированных организаций, формируется там, где сосредотачивается достаточный объем ресурсов и компетенций, достигается критический порог и приобретается ключевая роль в некоторой экономической сфере с устойчивым конкурентным преимуществом. Таким образом, М. Портером была разработана теоретико-аналитическая конструкция для определения конкурентных преимуществ хозяйствующих субъектов, получившая впоследствии название «алмаз конкурентоспособности». Она представлена на Рис. 1.

Предпринимательские структуры из смежных или вспомогательных отраслей, становясь участниками кластера, ускоряют свое развитие, стимулируют научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы, обеспечивая тем самым необходимые средства для внедрения инновационных продуктов. Государство в «алмазе конкурентоспособности» М. Портера играет роль своеобразного катализатора: с целью стимулирования эффективности поощряет предпринимательские структуры и уже на ранней стадии способствует созданию спроса на продукты с высокой добавленной стоимостью. В итоге осуществляется свободный обмен информацией и быстрое распространение новшеств по каналам поставщиков или заказчиков, имеющих контакты

с многочисленными конкурентами. Взаимодействие внутри кластера ведет к появлению новых путей в конкуренции и порождает совершенно новые возможности. Пространственная близость отраслей облегчает обмен информацией и способствует непрерывному развитию бизнес-идей и инноваций.



Рис. 1. «Алмаз конкурентоспособности» М. Портера

Источник: составлено автором по данным [8].

Дальнейшее развитие кластерной концепции представлено в обзоре характеристик региональных кластеров М. Энрайта, который обосновал географически очерченную агломерацию взаимодействующих предпринимательских структур, рассматривая при этом процессы кластеризации с позиций внутрисетевого взаимодействия [20]. В. Фельдман развил теорию конкурентоспособности на базе исследований диверсификационных форм, на основе которых образовываются наиболее жизнеспособные кластеры инновационной активности [21]. М. Кастельс определяет понятие «кластер» уже как современную гибкую форму кооперации, как некий феномен постиндустриальной цивилизации, в которой конкурентоспособность и производительность агентов зависит в первую очередь от их способности генерировать, обрабатывать и эффективно использовать информацию [18].

Проблема кластеров рассматривается также в исследованиях российских экономистов, например, С. Солдатовой, которая подчеркивает, что эволюция теорий кластерного развития выявляет очевидную дилемму: территория предоставляет конкурентные преимущества кластеру или кластер обуславливает конкурентоспособность территории? Но анализ теорий кластерного развития подводит нас к пониманию, что повышение конкурентоспособности кластера и конкурентоспособности территории является единым процессом. С одной стороны, любая территория является уникальной и имеет специфический набор конкурентных преимуществ, разрабатываемый кластером для собственного развития. С другой стороны, кластер создает дополнительные конкурентные преимущества территории, на которой он действует. Нельзя не согласиться с мнением С. Солдатовой, допуская, что кластер – это агломерация фирм и их поставщиков, позволяющая создать локально сконцентрированный рынок труда [10]. В целом, проведенный анализ научных взглядов на эволюцию теорий кластерного развития, представленных в таблице 1, позволяет сделать вывод о том, что кластерная концепция формировалась под влиянием значительного числа теоретических предпосылок.

Таблица 1  
Эволюция концепций кластерного развития

Название концепции	Сущность концепции	Авторы
1	2	3
1. Концепция региональной специализации.	Преимущество специализации различных территорий на различных видах и этапах производственной деятельности.	А. Смит, Б. Олин, Д. Рикардо, Э. Хекшер.
2. Концепция размещения производства.	Концентрация различных секторов экономики в определенных местностях, взаимосвязь между географической агломерацией и экономией от масштаба.	И.Г. фон Тюнен, А.Вебер, В. Лаунхардт.
3. Концепция инновационного развития.	Влияние рыночной структуры и конкуренции на инновационную способность.	Й. Шумпетер, К. Эрроу, Р. Нельсон.
4. Концепция институционализма.	Фокусирование на изучении влияния транзакционных издержек на преимущество различных организационных форм.	Р. Коуз, Ф. Хайек, О. Вильямсон, В. Нордхауз.
5. Концепция индустриальных районов.	Индустриальные районы определяются как сети преимущественно малых и специализированных фирм, расположенные в тесной близости и встроенные в социальную структуру, обеспечивающую сочетание кооперации и конкуренции.	Дж. Бекаттини, С. Бруско, М. Белланди.

6. Концепция промышленных районов.	Возникновение синергетического эффекта, выраженного доступностью квалифицированного труда, ростом поддерживающих и вспомогательных отраслей, специализацией различных фирм на разных стадиях и сегментах производственного процесса.	А. Маршалл.
7. Концепция экономического районирования.	Обоснование территориально-производственной организации экономического района на основе сочетания энергопроизводственных циклов, сырьевой и энергетической базы.	Н. Барановский, А. Гранберг, Н. Колсовский.
8. Концепция поляризованного развития.	Компактно размещенные и динамично развивающиеся отрасли или предприятия, которые порождают цепную реакцию возникновения и роста промышленных центров.	Ф. Перрь, Ж. Бодвиль, П. Потье.
9. Концепция конкурентных преимуществ.	Осуществление тесной взаимосвязи между кластерным партнерством, конкурентоспособностью фирм, отраслей промышленности и национальных экономик.	М. Портер.
10. Концепция региональных кластеров.	Наблюдается связь пространственной кластеризации с теориями бизнес-экстерналий, очерченной агломерации, трудовых объединений и переливами знаний.	М. Энрайт, Э. Фрэзер, С. Свини.
11. Концепция кластерного развития.	Кластер является агломерацией взаимосвязанных отраслей, объединенных в единую организационную структуру, элементы которой находятся во взаимосвязи и взаимозависимости, совместно функционируют с определенной целью. Кластер должен быть результатом действия рыночных сил, инициатором создания которого могут быть государство, наука и предпринимательство и должен способствовать созданию локально сконцентрированного рынка работы.	В. Сизов, Н. Ларионова, С. Солдатова.

Источник: разработано автором на основании [1–3; 6–23].

Таким образом, на основе вышеизложенного можно сделать вывод о том, что кластерные концепции являются по своей сути многоаспектными, отличаются неоднородностью с различным направлением теоретических предпосылок кластерного развития.

В своей многокомпонентной основе кластеры являются источниками формирования дополнительного синергетического и комплементарного актива за счет координации совместных действий, усиления инновационными технологиями и опытом совместного использования обслуживаемых инфраструктурных объектов данной территории. Объединяясь в кластер, предпринимательские структуры сохраняют собственную высокую гибкость, адаптивность и мобильность, перенося данные свойства на кластерное образование в целом. Вследствие этого в кластере формируется особенная среда, построенная на неформальных контактах и взаимосвязях, что делает их информационный обмен в кластере достаточно разнообразным, многомерным, интенсивным и динамичным [5].

### Литература

1. Вебер А. Теория размещения промышленности // Л.; М., 1926. 223 с.
2. Колесовский Н.Н. Избранные труды // Смоленск: Изд-во Ойкумена. 2006. 334 с.
3. Коуз Р. Проблема социальных издержек // Фирма, рынок и право. М. 1993. С. 87–141.
4. Леш А. Пространственная организация хозяйства // М.: Наука, 2007. 662 с.
5. Лизунов В.В. Кластеры и кластерные стратегии / Монография. В.В. Лизунов, С.Е. Метелев, А.А. Соловьев // Омск: Издатель ИП Скорнякова Е.В. 2012. 280 с.
6. Маршалл Альфред. Принципы экономической науки // М.: Прогресс. 1993. Том 1. 414 с.
7. Нельсон Р.Р., Уинтер С. Дж. Эволюционная теория экономических изменений // М.: Дело. 2002. 536 с.
8. Порттер М. Конкурентная стратегия. Методика анализа отраслей конкурентов // М.: Альпина Паблишер. 2011. 454 с.
9. Смит А. Исследование о причине и природе богатства народов // М.: Эксмо. 2007. 960 с.
10. Солдатова С.А. Об основных экономических эффектах кластеризации / С.А. Солдатова, М.А. Солдатов. Актуальные проблемы и перспективы развития экономики: тр. XVI междунар. науч.-практ. конф. (Симферополь-Гурзуф, 19–21 октября 2017 г.) / под ред. проф. Апаторой Н.В. // Симферополь: ИП Зуева Т.В., 2017. С. 234.
11. Рикардо Д. Начало политической экономии и налогового обложения // М.: Эксмо, 2007. 960 с.
12. Тюнен И.Г. Изолированное государство // М.: Экономическая жизнь, 1926. XII. 326 с.
13. Шумпетер Й.А. Теория экономического развития // М.: Директмедиа Паблишинг, 2008. 401 с.
14. Эклунд Клас. Эффективная экономика: Швед. модель // М.: Экономика, 1991. 347, [2].
15. Arrow K.J. The Economic Implications of Learning-by-Doing // Review of Economic Studies. 1962. No. 29. P. 155–173.
16. Becattini G. The Marshallian industrial district as a socio-economic notion // Pyke F, Becattini G, Sengenberger W (eds) Industrial Districts and Inter-firm Co-operation in Italy.
17. Brusco S. The Emilian Model: Productive Decentralization and Social Integration // Cambridge Journal of Economics. 1982. No. 6. P. 167–184.
18. Castells M., Hall P. Technopoles of the World // New York: Routledge Publishing, 1994. 275 p.
19. Czamanski S., Ablas L.A. Identification of industrial clusters and complexes: a comparison of methods and findings // Urban Studies. 1979. V. 16. P. 61–80.

- 
20. *Enright M.J.* Survey on the Characterization of Regional Clusters: Initial Results // Working Paper, Institute of Economic Policy and Business Strategy: Competitiveness Program, University of Hong Kong. 2000. P. 34.
  21. *Feldman M.P., Francis J., Bercovitz J.* Creating a Cluster While Building a Firm: Entrepreneurs and the Formation of Industrial Clusters // Regional Studies. 2005. Vol. 39, Issue 1. P. 129–141.
  22. *Launhardt W.* Die Bestimmung des zweckmässigsten Standortes einer gewerblichen Anlage // Zeitschrift des Vereinesdeutscher Ingenieure. 1882. Vol. 26. P. 106–115.

**Angela Yaroshenko** (e-mail: admiral4221@mail.ru)

postgraduate student of the Department of Enterprise Economics,  
institute of economy and management,  
V.I. Vernadsky Crimean Federal University (Simferopol, Russia)

## **THE EVOLUTION OF THE THEORETICAL BACKGROUND OF THE CLUSTER CONCEPT**

This article explores the concepts of the theory of cluster development, which are multifaceted and differ from each other in their heterogeneity, both in Russia and abroad. It has been determined that cluster formations are based on cooperative ties, and characterized by fair competition, which implies the supply of raw materials, the production process, and the market for goods and services.

**Keywords:** cluster, evolution, cluster concept, entrepreneurial structures, cooperation, competition.

**DOI:** 10.31857/S020736760015992-0

© 2021

**Илья Медведев**

аспирант,

Тверской государственный университет, (г. Тверь, Россия)

(e-mail: [ilya13092@yandex.ru](mailto:ilya13092@yandex.ru))

## ОПЫТ ЮАР В РЕГУЛИРОВАНИИ ПАРАЛЛЕЛЬНОГО ИМПОРТА ЛЕКАРСТВЕННЫХ СРЕДСТВ

В статье представлен обзор опыта ЮАР в применении и адаптации параллельного импорта лекарственных средств, а также перспективы имплементации параллельного импорта в России. Проанализированы основные факторы, экономические аспекты и правовые основания внедрения и регулирования параллельного импорта в ЮАР. В статье дана оценка влияния параллельного импорта на формирование цен на товары фармацевтической промышленности.

Внедрение параллельного импорта в африканских странах привело к значительному снижению цен на фармацевтические товары, что обусловило позитивную тенденцию ценообразования на лекарственные средства в национальных экономиках, которые имеют значительно более низкий ВВП на душу населения по сравнению с развитыми странами. Несмотря на эту положительную тенденцию, еще остается очень много вопросов, касающихся последствий внедрения параллельного импорта в развитых и развивающихся странах, что требует изучения опыта тех стран, которые имеют существенные наработки в рассматриваемой сфере.

**Ключевые слова:** параллельный импорт, рынок лекарств, институциональное основание, ЮАР, Россия, интеграция национальных экономик.

**DOI:** [10.31857/S020736760017261-6](https://doi.org/10.31857/S020736760017261-6)

Вопросы имплементации и экономические последствия введения параллельного импорта в сфере товаров фармацевтической промышленности уже долгое время являются актуальными вопросами как на уровне национальных экономик, так и на уровне интеграционных объединений. Затянувшаяся пандемия вносит свои корректизы в вопросы интеграции национальных экономик в секторе здравоохранения. Наглядным примером новых вызовов, с которыми столкнулись национальные экономики в период пандемии, является функционирование единого рынка лекарственных средств в ЕАЭС, который был создан 6 мая 2017 года. Первые этапы функционирования единого рынка лекарственных средств Союза раскрыли ряд проблем, которые остаются актуальными и в настоящий момент. На 2021 год фармацевтический рынок ЕАЭС все еще находится в переходном состоянии. Сложности в совместном регулировании фармацевтического рынка на основе национальных стандартов и стандартов Союза, а также неразработанность правил в отношении параллельного импорта могут привести к коллапсу целой отрасли, которая приобрела критическую важность в современных условиях. Отсутствие опыта регулирования параллельного импорта требует тщательной оценки зарубежного опыта стран, которые имеют существенные наработки в данной сфере.

В рассматриваемом случае особый интерес представляют экономические предпосылки и современное состояние регулирования параллельного импорта фармацевтической промышленности в ЮАР и потенциал использования этих наработок в российской хозяйственной практике.

**Параллельный импорт в ЮАР: юридические вопросы.** В первую очередь необходимо определить правовое основание регулирования параллельного импорта в ЮАР. Коротко о параллельном импорте можно сказать, что, по сути, это механизм дистрибуции в третьи страны товара независимыми импортерами без прямого разрешения правообладателя из страны, где оригинальный товар был введен в экономический оборот. Естественно, данный факт создает ряд проблем, связанных с законностью и степенью легальности использования параллельного импорта, что привело к появлению такого термина как «серый импорт» [1]. В отличие от ЮАР, в других странах Центральной и Южной Африки нет единой позиции по легализации параллельного импорта. На материковой части Танзании и в Занзибаре большинство судебных разбирательств в области интеллектуальной собственности сосредоточено на импорте и распространении контрафактных товаров. Также до сих пор не существует прецедентного права, касающегося законности параллельного импорта. Однако, учитывая, что товары зарегистрированы для исключительного использования владельцем товарного знака и любыми уполномоченными лицензиатами, растет число судебных прецедентов, которые предполагают, что параллельный импорт будет в значительной степени запрещен. В Уганде значительная часть прецедентного права поддерживает точку зрения о том, что параллельный импорт представляет собой нарушение прав на товарный знак, при условии, что соответствующий знак зарегистрирован в Уганде, что мало отличается от российской судебной практики в отношении товаров «серого импорта». В сравнении с ЮАР, современное законодательство Кении не так четко определено в отношении товарных знаков, однако прецедентная судебная практика благоприятствует параллельному импорту [2].

Довольно часто компании выбирают уполномоченных дистрибуторов своей продукции, которые занимаются ее сбытом на внутреннем рынке и обеспечивают гарантию после покупки, тем не менее, параллельный импорт в ЮАР имеет под собой законные основания. Основными документами, которые регулируют параллельный импорт, выступают Закон о товарных знаках № 194 от 1993 г. (вступил в силу 1 мая 1995 г.) [3] и Закон о защите прав потребителей № 68 от 2008 г. (вступил в силу 29 апреля 2009 г.) [4]. Раздел 34 (2) (d) Закона о товарных знаках предусматривает, что зарегистрированный товарный знак не имеет нарушений при ввозе, распространении и продаже товара в Республику в случае, если товарный знак нанесен правообладателем или с его согласия. Раздел 25 (2) Закона о защите прав потребителей разрешает параллельный импорт товаров с их последующей реализацией в случае, если

владелец товара предоставляет необходимые документы в установленном порядке и форме. В указанных документах должно быть отражено, что если на товарах «серого импорта» есть товарный знак, то импортер должен четко указать, что товары были импортированы без разрешения зарегистрированного владельца товарного знака. В рамках этого правила в документах также должно быть указано четко и понятно для потребителя, что импортер не представляет гарантии после покупки товара. Подобное регулирование, связанное с информированием потребителя о том, что товар относится к категории «серого импорта», позволяет сделать выбор на основе полной информированности.

Параллельный импорт товаров фармацевтической промышленности в ЮАР имеет свою специфику регулирования. Основным актом, регулирующим деятельность параллельных импортеров выступает «Руководство по параллельному импорту медицинских товаров в Южной Африке» [5] (далее «Руководство»), которое находится в совместном ведении Совета по контролю за лекарственными препаратами и Департамента здравоохранения ЮАР. «Руководство» дает основания и расшифровывает полномочия Министра здравоохранения в сфере принятия решений о параллельном импорте медицинских препаратов. Основанием принятия решения о применении параллельного импорта является раздел 15С Закона о контроле за лекарствами 1965 года с поправками (Закон № 101 от 1965 года). В соответствии с этим законом министр здравоохранения уполномочен предписывать условия, при которых любое запатентованное лекарство может параллельно импортироваться в Южную Африку независимо от положения Закона о патентах 1978 г. (Закон № 57 1978 г.). Согласно этим законам министр здравоохранения может дать разрешение на параллельный импорт товаров фармацевтической промышленности. При этом не учитывается был ли товар ранее введен в гражданский оборот на территории ЮАР или другой страны. В результате, можно сделать вывод, что ЮАР использует международный принцип исчерпания прав, который предусматривает потерю правообладателем контроля над товарным знаком в случае введения его в оборот на территории любой другой страны. Рассмотрим экономические аспекты внедрения параллельного импорта в ЮАР.

**Экономические аспекты и институциональное основание введения параллельного импорта в ЮАР.** Юридические проблемы регулирования параллельного импорта имеют тесную взаимосвязь со структурой национальной экономики, которая играет определяющую роль в принятии решения о легализации параллельного импорта в той или иной стране. Основным «двигателем» легализации параллельного импорта выступает ценовая дискриминация. Фармацевтическая отрасль не является исключением, так как одна и та же фирма, продающая один и тот же товар, устанавливает разные цены на товар в зависимости от региона, демографии и других фундаментальных факторов, которые хорошо отражены в трудах Ф. Махлупа о влиянии ценовой дискриминации на интеграцию национальных

экономик [6]. Особенностями ценовой дискриминации товаров фармацевтической отрасли являются:

- «социально ответственное ценообразование» [7], которое представлено проблемой низкого уровня доходов населения, которое делает невозможной ценовую политику с опорой на мировые цены на международном рынке лекарств, что приводит к ценовой дискриминации третьего типа (дискриминация по уровню дохода);
- выход на новые развивающиеся рынки играет существенную роль в формировании условий для дискриминации по уровню доходов, так как крупные фармацевтические компании, как и любые транснациональные компании (ТНК), стремятся к укрупнению производства при снижении издержек на единицу продукции (экономия на масштабе);
- угроза «принудительного лицензирования» [8] состоит в том, что согласно Соглашению по торговым аспектам прав интеллектуальной собственности (ТРИПС) государство может выдать лицензию производителю дженериков<sup>1</sup>, что позволяет ему реализовывать свою продукцию без согласия патентообладателя. Подобная практика применяется в чрезвычайных ситуациях, и патентообладатель не может исключить третью сторону (производитель дженериков) из производственной цепочки. По этой причине фармацевтические ТНК снижают цены на рынках, которые используют данный регулятивный инструмент в целях обеспечения своего присутствия в случае чрезвычайной ситуации.
- совокупность факторов в виде доступа на рынки с низким уровнем дохода, исполнения регулятивных норм и эффектов экономии на масштабе производства приводит к ситуации, когда фармацевтические ТНК снижают цены для того, чтобы конкурировать с производителями дженериков в целях поддержания значительной доли на рынке и сдерживать дженерики от выхода на развитые рынки с высоким уровнем дохода.

В результате можно сделать вывод, что степень распространенности и использование странами параллельного импорта коррелирует с уровнем дохода на душу населения. На примере таблицы 1 рассмотрим средний ВВП на душу населения по укрупненным интеграционным объединениям.

*Таблица 1*  
**Средний ВВП на душу населения по укрупненным интеграционным объединениям (по ППС)  
в долл. США, 2019 г.**

SACU <sup>2</sup>	АСЕАН	ЕАЭС	ЕС	НАФТА
10202	25384	18266	45979	58610

*Источник:* составлено автором по данным knoema (<https://knoema.com>) [9].

<sup>1</sup> Дженерик или generic drug это лекарственные средства, которое содержит активный химический ингредиент, идентичный запатентованному компанией-правообладателем.

<sup>2</sup> SACU (South African Customs Union) или Южноафриканский таможенный союз является одним из первых и старейших таможенных союзов в мире. Насчитывает 5 стран (Ботсвана, Лесото, Намибия, Эсватини, ЮАР).

Большинство развивающихся стран и стран с переходной экономикой, из которых состоят интеграционные объединения SACU, АСЕАН и ЕАЭС, используют международный и региональный принцип исчерпания права, что позволяет им ввозить лекарства с других рынков и тем самым не позволяет оригинальным производителям завышать цены. Долгое время ценовая стратегия фармацевтических компаний остается неизменной, что проявляется в ценовой дискриминации против развитых стран. В качестве примера можно привести обзор KHN в 2018 году о соотношении цен новой терапии против ВИЧ, которая стоит 39 тыс. долл. в США и 75 долл. в странах Африки [10]. Очень хорошо отображает неизменность ценовой стратегии фармацевтических ТНК данные 20-летней давности, представленные в таблице 2.

Таблица 2

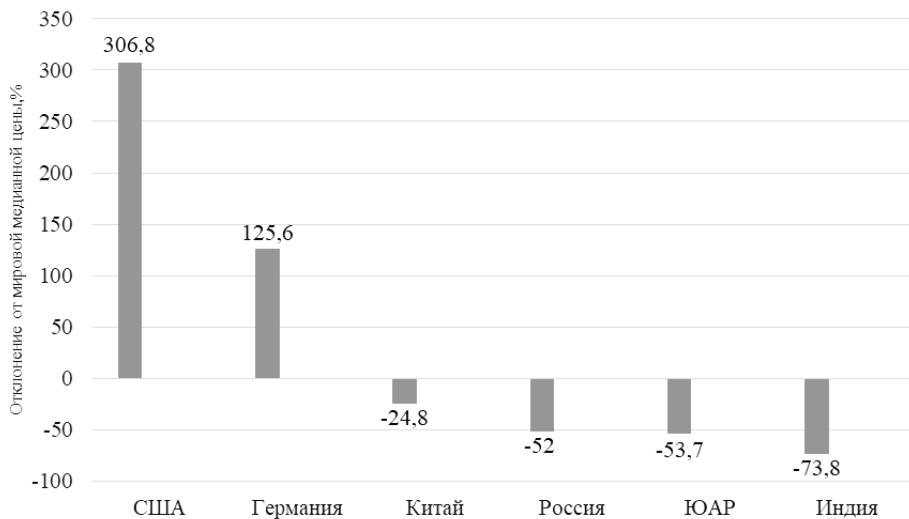
**Цены в долл. США на ежегодное лечение одного взрослого пациента лекарственными препаратами от оригинальных производителей, 2001 г.**

Оригинальный лекарственный препарат (произведен в США)	Швеция	США	ЮАР
Ламивудин-3TC	1709	3271	232
Зерит	3078	3589	252
Вирамун	2565	3508	483
Стокрин	3231	4730	500
Комбивир	4535	7093	730
Криксиван	3339	6016	600

Источник: Mattias Ganslandt. 2001 [11].

Подобное ценообразование для развитых и развивающихся стран является правилом, а не исключением [12]. Современную степень отклонения от медианных мировых цен на фармацевтические товары можно проследить на примере рисунка 1.

Особенно на этом фоне выделяется Индия, где цены на лекарственные средства дешевле на 73,8% по сравнению с развитыми странами, у которых диаметрально противоположная ситуация с ценообразованием на рынке лекарств. Ярким примером и иллюстрацией особенностей ценовой дискриминации на лекарственные средства может служить судебное разбирательство 2008 года в отношении Индийской фармацевтической компании *Cipla Limited* о завышении цен на свой новый препарат Вирадэй, который продавался в наиболее бедные в сравнении с Индией страны Африки по цене в 21 тыс. индийских рупий (500 долл. по ценам 2008 г.) и который стоил 54 тыс. индийский рупий (1285 долл. по ценам 2008 г.) на внутреннем рынке Индии [14]. Хотя позиция правообладателя в отношении формирования цен на лекарства понятна, не менее важен подход к ценообразованию у дженериков, которые и являются главными предметами параллельного импорта.



**Рис. 1. Отклонения оригинальных лекарственных средств/дженериков от мировых цен, 2019 г., %**

Источник: The times of India: <https://timesofindia.indiatimes.com/india/indian-drug-prices-among-the-cheapest-in-the-world/articleshow/72196203.cms> [13]

Прямая зависимость ценообразования на рынке лекарств от среднего ВВП на душу населения приводит к оппортунистическому поведению параллельных импортеров в отношении выбора рынков сбыта своей продукции. Параллельному импортеру выгодней продавать или фактически осуществлять процедуру реэкспорта своей продукции по более высокой цене на развитых рынках стран Азии или Африки. Не последнюю роль в подобном выборе играет и слабая транспортная обеспеченность в развивающихся странах, что приводит к высоким транспортным расходам и нивелирует низкие цены на товары, ввезенные параллельными импортерами. По этой причине стоит отметить, что сам по себе параллельный импорт не является панацеей, и его внедрение необходимо рассматривать в связке с проектами интеграции национальных экономик, которые направлены на развитие единого транспортного пространства и выгодны, прежде всего, для крупного капитала в лице ТНК (подробнее см.: [15]).

У ЮАР как крупнейшей экономики SACU существует хороший задел в виде сформированной правовой базы регулирования параллельного импорта и экономической целесообразности взаимодействия с параллельными импортерами по линии взаимной торговли со странами БРИКС. На 2019 год импорт в страны БРИКС составил 25% общего импорта ЮАР [16]. На 2020 год Китай и Индия занимают первое и четвертое место среди крупнейших торговых партнеров ЮАР (20% и 5,19% общего импорта ЮАР) [17]. С позиции метода структурных уровней [18] этапы внедрения параллельного импорта для стран SACU можно представить в виде уровней, на которых осуществляется деятельность параллельных импортеров на территории интегрирующихся стран. В таблице 3 представлена

авторская трактовка абстрактного представления об актуализации этапов внедрения параллельного импорта на территории интегрирующихся стран.

Таблица 3

**Институциональное основание внедрения параллельного импорта лекарственных средств в SACU через призму структурных уровней**

	Описание	Суть
Бытовое восприятие.	Фармацевтическая компания, производящая и осуществляющая сбыт лекарственных средств.	То, чем для потребителя в реальности является организация.
Институциональный.	<p>Правовые основания деятельности, организационно правовая форма и производимая продукция фармацевтических учреждений.</p> <p>В ЮАР эти учреждения представлены:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1) академическими институтами;</li> <li>2) «консультационными» аптеками;</li> <li>3) общественными аптеками;</li> <li>4) частными фармацевтическими компаниями;</li> <li>5) государственными фармацевтическими компаниями;</li> <li>6) «производственными» аптеками;</li> <li>7) оптовыми аптеками [19].</li> </ol>	Правовые основания деятельности и организационно-правовая форма фармацевтических учреждений и их встраивания в структуру хозяйственных отношений как внутри страны, так и при трансграничных обменах.
Организационно-экономический.	Данный уровень формируют управленческие решения фармацевтических компаний. В частности, большую роль играет определение тактики выбора организационно-правовой формы организации, территориального расположения предприятия, привлечение капитала и рабочей силы.	Закрепление за собственником признаков субъекта хозяйственной деятельности.
Социально-экономический и технико-экономический.	Представлен совокупностью запросов потребителя и экономической целесообразностью производителя.	На этом уровне формируются предпосылки для реализации идей создания новых фармацевтических компаний.

Источник: авторская разработка.

На примере таблицы можно увидеть этапы перехода от идеи к практической реализации параллельного импорта в развитых и развивающихся странах, а также в странах с переходной экономикой. Особую важность, по мнению автора, имеет внедрение параллельного импорта на институциональном уровне, где необходимо соблюсти баланс между формальными нормами регулирования параллельного импорта (законы, постановления и т.д.) и неформальными институтами в виде неформальных трансграничных обменов (проблемы контрабанды, оппортунистическое поведение параллельных импортеров и т.д.). В ином случае меры по имплементации параллельного импорта станут неэффективными и скорее будут способствовать деформации экономической интеграции стран, что было продемонстрировано на примере попыток Всемирного банка реформировать экономики стран Африки [20].

\* \* \*

В статье был проанализирован опыт ЮАР в сфере имплементации и регулирования параллельного импорта. Несмотря на различные подходы стран к этому явлению, мировая практика показывает, что развитые и развивающиеся страны идут по пути принятия международного принципа исчерпания прав и полной легализации параллельного импорта. В случае развитых стран можно выделить инициативы администрации США в 2010 году о легализации параллельного импорта товаров, ввезенных из стран Евросоюза для снижения цен на лекарственные препараты внутри страны [21]. Опыт регулирования параллельного импорта ЮАР будет особенно полезен для России. Так как Российской Федерации использует национальный принцип исчерпания прав, то статус параллельного импорта в России на текущий момент не носит законного характера. Таким образом, в стране закономерно отсутствует опыт регулирования деятельности параллельных импортеров (подробнее см.: [22]). На примере ЮАР можно увидеть, что помимо экономических оснований регулирования параллельного импорта очень важно межведомственное взаимодействие. Примером такого взаимодействия, которое рассматривалось в данной статье, являлось регулирование параллельного импорта лекарственных средств Департаментом здравоохранения ЮАР и Советом по контролю лекарственных средств. Внедрение параллельного импорта в России имеет серьезные предпосылки и в настоящий момент находится на первичном этапе, что можно увидеть при анализе принятого в третьем чтении законопроекта №842633-7 (дата принятия: 13.04.2021) о чрезвычайном полномочии правительства использовать зарубежный патент или изобретение, если это нужно для защиты здоровья граждан [23], что фактически является механизмом «принудительного лицензирования» и тем самым обеспечивает фундамент развития параллельного импорта на территории страны и на территории интеграционного объединения ЕАЭС, где все еще не сформирована единая позиция в отношении параллельного импорта.

### Литература

1. *Анисимов Е.Г., Новиков В.Е., Шкодинский С.В.* Методические подходы к оценке объема «серого» импорта и потерь доходной части федерального бюджета // Финансовый журнал. 2015. № 3. С. 35–42.
2. *Issaias A., Sinda A.A., Kamuzora F.* Parallel imports remain a grey area for IP rights in East Africa. 03.09.2018. *Bowmans*. URL: <https://www.bowmanslaw.com/insights/intellectual-property/parallel-imports-remain-a-grey-area-for-ip-rights-in-east-africa/> (accessed 15.04.2021)
3. Trade marks act no. 194 of 1993 [view regulation] [assented to 22 december, 1993] [date of commencement: 1 may, 1995] (Afrikaans text signed by President) as the State amended by Intellectual Property Laws Amendment Act, No. 38 of 1997. URL: <https://www.golegal.co.za/wp-content/uploads/2017/12/Trademark-Act.pdf> (accessed 15.04.2021).
4. No. 68 of 2008: Consumer Protection Act, 2008. <https://www.golegal.co.za/wp-content/uploads/2017/09/Consumer-Protection-Act-68-of-2008.pdf> (accessed 15.04.2021)
5. Guideline for parallel importation of medicines in south africa. URL: <https://www.sahpra.org.za/wp-content/uploads/2020/01/077af4945.02ParallelimportationJun03v11.pdf> (accessed 15.04.2021).
6. *Machlup F.* A History of Thought on Economic Integration // Palgrave Macmillan; 1<sup>st</sup> ed. 1977 edition. 1977. 334 p.
7. *Dhruv J.* A Point of View on Parallel Imports // Global Policy Essay. 2012. 11p. URL: <https://www.globalpolicyjournal.com/sites/default/files/View%20Points%20on%20Imports%20-%20July%2012.pdf> (accessed 15.04.2021).
8. *Ooms G.* Threat of compulsory licences could increase access to essential medicines BMJ 2019; 365 doi: <https://doi.org/10.1136/bmj.l2098> (accessed 15.04.2021)
9. GDP per capita in the World. <https://knoema.com/atlas/maps/GDP-per-capita> (accessed 15.04.2021).
10. Perspectives: Why Does This HIV Drug Cost \$75 In Africa and \$39,000 In America? KHN Morning Briefing. 19.09.2018. <https://khn.org/morning-breakout/perspectives-why-does-this-hiv-drug-cost-75-in-africa-and-39000-in-america/> (accessed 15.04.2021)
11. *Ganslandt M., Maskus K.E., Wong E.V.* (2001). Developing and Distributing Essential Medicines to Poor Countries: The DEFEND Proposal. <https://ideas.repec.org/p/hhs/iuiwop/0552.html> (accessed 15.04.2021).
12. *Maskus K.E.* (2001). Parallel imports in pharmaceuticals: implications for competition and prices in developing countries. Geneva: World Intellectual Property Organization. [https://www.wipo.int/export/sites/www/about-ip/en/studies/pdf/ssa\\_maskus\\_pi.pdf](https://www.wipo.int/export/sites/www/about-ip/en/studies/pdf/ssa_maskus_pi.pdf) (accessed 15.04.2021).
13. The times of India. Indian drug prices among the cheapest in the world. 23.11.2019. <https://timesofindia.indiatimes.com/india/indian-drug-prices-among-the-cheapest-in-the-world/articleshow/72196203.cms> (accessed 15.04.2021).
14. *Nair A.* Differential pricing is making more than just an appearance in Asia's pharma market these days. Pharmaceutical Technology. 2008, 20–30. <https://www.pharmtech.com/view/report-india-18> (accessed 15.04.2021).
15. *Медведев И.В.* Роль российских компаний в экономических интеграционных проектах «Один Пояс – Один Путь»: Теоретические и методологические основания // Вестник ИЭ РАН. 2020. № 4. С. 185–201.
16. South Africa total import. URL: <https://trendeconomy.ru/data/h2/SouthAfrica/TOTAL> (accessed 15.04.2021).

- 
17. Взаимная торговля. Бюллетень о текущих тенденциях мировой экономики. Апрель 2020. URL: [https://ac.gov.ru/uploads/2-Publications/%D0%B0%D0%BF%D1%80\\_2020\\_web.pdf](https://ac.gov.ru/uploads/2-Publications/%D0%B0%D0%BF%D1%80_2020_web.pdf) (accessed 15.04.2021).
  18. Карасева Л.А., Топалян М.Р. Применение метода структурных уровней в качестве инструмента анализа инвестиционных проектов (на примере инвестиционного проекта создания молочно-мясного комплекса в Зубцовском районе Тверской области на базе ЗАО «Агрокомплекс «Рассвет» // Государственный советник. 2014. № 1. С. 110–120.
  19. Gray A., Riddin J., Jugathpal J. Health Care and Pharmacy Practice in South Africa // Can J Hosp Pharm. 2016. doi: 10.4212/cjhp.v69i1.1521 (accessed 15.04.2021).
  20. Рыжова Н.П. Роль институтов в международной экономической интеграции // Пространственная экономика. 2013. № 1. С. 72–88.
  21. Maskus K.E., Private rights and public problems // The global economics of intellectual property in the 21<sup>st</sup> century. p. 178–179. 2012 // URL: <https://www.piie.com/bookstore/private-rights-and-public-problems-global-economics-intellectual-property-21st-century> (accessed 15.04.2021).
  22. Медведев И.В. Параллельный импорт в ЕАЭС // Общество и экономика. 2018. № 5. С. 68–78.
  23. Законопроект №842633-7 (дата принятия: 13.04.2021) о чрезвычайном полномочии Правительства использовать зарубежный патент. URL: <https://sozd.duma.gov.ru/bill/842633-7> (accessed 15.04.2021).

**Ilya Medvedev** (e-mail: [ilya13092@yandex.ru](mailto:ilya13092@yandex.ru))  
Postgraduate Student Tver State University (Tver, Russia)

## SOUTH AFRICAN EXPERIENCE IN REGULATING PARALLEL IMPORT OF MEDICINES

The article provides an overview of the South African experience in the use and adaptation of parallel imports of medicines, as well as the prospects for the implantation of parallel imports in Russia. The main factors, the economic aspects and legal grounds for the introduction and regulation of parallel imports in South Africa are analyzed. The article provides an assessment of the impact of parallel imports on the formation of prices for pharmaceutical products.

The introduction of parallel imports in African countries led to a significant decrease in the prices for pharmaceutical products, which led to a positive trend in the pricing of medicines in national economies, which have significantly lower GDP per capita compared to developed countries. Despite this positive trend, there are still a lot of questions regarding the consequences of the introduction of parallel imports in developed and developing countries, which requires studying the achievements of those nations that obtained considerable expertise in this area.

**Keywords:** parallel import, pharmaceutical market, institutional framework, South Africa, Russia, integration of national economies

## **Требования к рукописям, представляемым для публикации в журнале «Общество и экономика»**

Содержание статьи должно соответствовать тематическим направлениям журнала, обладать научной новизной и представлять интерес для специалистов по соответствующей проблематике.

Объем рукописи не должен превышать 1,5 авторского листа (60 тыс. знаков).

Текст статьи представляется в формате Microsoft Word в соответствии со следующими параметрами: шрифт Times New Roman, размер шрифта – 14 кегль, межстрочный интервал – 1,5. Иллюстративный материал должен быть представлен в форматах **tiff, eps**. Отсканированные изображения должны быть с разрешением не менее 300 дпि для тоновых изображений и не менее 600 дпि для штриховых изображений (графики, таблицы, детали, выполненные чертежными инструментами).

Список литературы приводится в конце статьи в соответствии с принятыми стандартами библиографического описания.

Статью должны сопровождать аннотация (5–10 строк) и ключевые слова на русском и английском языках.

К статье должны прилагаться **сведения об авторе** (авторах) с указанием Ф.И.О. (полностью), ученой степени, ученого звания, места работы, должности, сл. и дом. телефонов, электронного адреса.

Рукописи подлежат рецензированию.

Плата за публикацию с аспирантов не взимается.

Рукописи следует присыпать по адресу: [socpol@mail.ru](mailto:socpol@mail.ru)

### **Приглашаем авторов для быстрой и удобной подачи статей в журналы РАН воспользоваться редакционно-издательским порталом RAS.JES.SU:**

1) пройти процедуру регистрации (указать Ф.И.О., e-mail и задать пароль);

2) в меню «**Мои публикации**» станет активна кнопка «**Заявка на публикацию**», нажав на которую, Вы автоматически попадёте на страницу, где будет предложено внести всю необходимую информацию о статье;

3) можно оставить краткий комментарий в поле «**Комментарии для редактора**». Статья будет отправлена в редакцию сразу же после нажатия кнопки «**Отправить редактору**».

Подробная инструкция размещена по ссылке: <https://ras.jes.su/submit-paper-ru.html>

### **Оформить подписку на журнал “Общество и экономика” можно следующими способами:**

1. на печатную версию журнала можно подписаться на сайте ГАУГН-Пресс во вкладке Журналы РАН <https://press.gauhn.ru/journals-ras/oie/>;

2. на электронную pdf-версию журнала оформить подписку можно на сайте журнала <https://oie.jes.su/> или на редакционно-издательском портале Журналы РАН <https://ras.jes.su/oie>;

3. через подписной каталог Почты России.

Подписано к печати 25.10.2021 г.  
Тираж 150 экз. Зак. 12/10а. Цена свободная  
70\*100<sup>1</sup>/16. Уч.-изд. л. 17.5

---

Учредители: Российская академия наук,  
Международная ассоциация академий наук

Адрес редакции: 117218, г. Москва, Нахимовский проспект, д. 32, офис 1027.

Тел. (499)-128-79-16

E-mail: [socpol@mail.ru](mailto:socpol@mail.ru)

---

Издатель: Российская академия наук  
20 экз. распространяется бесплатно

Исполнитель по контракту № 4У-ЭА-069-20

ООО «Интеграция: Образование и Наука»

105082, г. Москва, Рубцовская наб., д. 3, стр. 1, пом. 1314

Отпечатано в ООО «Институт Информационных технологий»

# ГАУГН-ПРЕСС

«ГАУГН-ПРЕСС» осуществляет свою деятельность на базе Государственного академического университета гуманитарных наук (ГАУГН) и научно-исследовательских институтов Российской академии наук социогуманитарного профиля в рамках их сетевого взаимодействия.



## КЛЮЧЕВЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ

- формирование учебно-методических комплексов
- развитие научной периодики
- внедрение новых стандартов научной коммуникации



## ПРИНЦИПЫ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

- интеграция науки и образования
- модульный характер актуализации гуманитарного знания
- сетевое взаимодействие научных и методических центров

## НАУЧНАЯ И УЧЕБНАЯ ЛИТЕРАТУРА



## СЕТЕВАЯ ПЕРИОДИКА



По вопросам приобретения научной и учебной литературы, печатных изданий журналов Российской академии наук, а также оформления подписки на сетевую периодику обращаться по адресу [press@gaugn.ru](mailto:press@gaugn.ru)



### БАКАЛАВРИАТ

Экономика  
Экономическая логистика  
Менеджмент организаций  
Менеджмент в СМИ и рекламе



### МАГИСТРАТУРА

Экономика и управление наукой,  
технологиями и инновациями  
Общий и стратегический  
менеджмент



### АСПИРАНТУРА

Экономика

ЦЭМИ РАН — крупнейший центр отечественной и мировой экономической науки, собравший под своей эгидой целое созвездие блестящих ученых с мировыми именами. Теоретические дисциплины преподаются ведущие ученые, а практические занятия — специалисты бизнес-школ и консультанты по управлению, маркетингу и финансам.

Студенты факультета с первых дней могут проходить стажировки в ведущих научных институтах, принимать участие в различных проектах, международных симпозиумах и конференциях.

Выпускники факультета получают фундаментальную экономическую подготовку, умение квалифицированно разбираться во всех разделах и современных течениях экономической иправленческой науки, что дает им дополнительные преимущества для трудоустройства в органах государственного управления, коммерческих и консалтинговых компаниях, исследовательских центрах, рекламных и информационных агентствах, а также в сфере науки и высшего образования.

## 5 ПРИЧИН ПОСТУПИТЬ В ГАУГН



### ВЫДАЮЩИЕСЯ ПРЕПОДАВАТЕЛИ

Ученые из научно-исследовательских институтов РАН, включая академиков, членов-корреспондентов, докторов и кандидатов наук.



### ВОСТРЕБОВАННОСТЬ ВЫПУСКНИКОВ

Выпускники востребованы на рынке труда. Контракты с будущими работодателями устанавливаются во время практики.



### МЕЖДУНАРОДНОЕ СОТРУДНИЧЕСТВО

Некоторые лекции читают приглашенные специалисты из других стран. Большое внимание уделяется языковой подготовке.



### УДОБСТВО

Факультеты находятся в Москве в непосредственной близости от метро. Обучение в магистратуре и аспирантуре в основном проходит в вечернее время. Подать документы можно онлайн.



### СТУДЕНЧЕСКАЯ ЖИЗНЬ

Студенты ГАУГН могут участвовать в многочисленных студенческих клубах «Что? Где? Когда?», Клуб политического анализа, Китайский разговорный клуб и др.).