

**ГОРИЗОНТАЛЬНАЯ КУЛЬТУРА СОЦИАЛЬНЫХ
ВЗАИМОДЕЙСТВИЙ – ПОТЕНЦИАЛ РАЗВИТИЯ
ЭКОНОМИКИ И ОБЩЕСТВА В XXI ВЕКЕ**

Минск
БНТУ
2018

УДК 330.341.2

Авторы:

*С. Ю. Солодовников, Л. П. Васюченко, Т. В. Кузьмицкая,
Ю. В. Мелешко, Т. В. Сергиевич, Т. В. Солодовникова*

Горизонтальная культура социальных взаимодействий – потенциал развития экономики и общества в XXI веке / С. Ю. Солодовников [и др.]. – Минск: БНТУ, 2018. – 325 с. – ISBN 978-985-583-328-5.

В монографии изложены результаты исследований перспектив социально-экономического развития Республики Беларусь через призму горизонтальных социальных взаимодействий. Отражены современные проблемы реализации технологической кооперации, трансформации трудовых отношений и социального взаимодействия в условиях смены традиционного иерархического хозяйствующего уклада на сетевой, также рассмотрены институциональные особенности становления горизонтальных структур в реальном секторе белорусской экономики (на примере производства товаров интенсивного обновления и космической деятельности).

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

Табл. 12. Ил. 3. Библиогр. 236 назв.

Рекомендовано к изданию научно-техническим советом
Белорусского национального технического университета
(протокол № 7 от 28.09.2018 г.)

Рецензенты:

д-р экон. наук, проф. *С. В. Лукин*;
д-р экон. наук, проф. *Н. А. Симченко*;
д-р экон. наук, проф. *Л. Е. Совик*

ISBN 978-985-583-328-5

© Белорусский национальный
технический университет, 2018

Оглавление

Введение.....	5
Глава 1. Технологическая кооперация – механизм развития экономических систем в условиях становления сетевого социального порядка	10
1.1 Концептуальные основы технологической кооперации.....	10
1.2 Эволюция форм технологической кооперации	32
1.3 Институциональные механизмы развития технологической кооперации	75
Глава 2. Перспективы развития технологической кооперации в Республике Беларусь в контексте становления сетевой экономики.....	93
2.1 Современное состояние и возможности технологической кооперации в странах с транзитивной экономикой	93
2.2 Анализ технологического развития белорусской экономики в контексте новой индустриализации	108
2.3 Социально-экономические факторы участия Республики Беларусь в международной технологической кооперации.....	135
Глава 3. Особенности эволюции трудовых отношений в сетевой экономике	164
3.1 Становление глобальной сетевой экономики как предпосылка изменения трудовых отношений.....	164
3.2 Эволюция форм трудовых отношений в контексте глобальной сетевой экономики.....	171
3.3 Динамика трудовых отношений в Республике Беларусь в условиях модернизации	180
Глава 4. Теоретико-методологические основы приема подмены оснований как характерной черты экономического дискурса в аспекте современных социальных взаимодействий	194

4.1 Экономический дискурс как важная составляющая социально-политического взаимодействия и эффективный инструмент государственной идеологии.....	194
4.2 Исследование инструментов подмены оснований и контекста их использования в современном экономическом дискурсе.....	202
4.3 Системный анализ и оценка наличия подмены оснований в экономическом дискурсе в Республике Беларусь	215
Глава 5. Горизонтальные структуры в легкой промышленности Республики Беларусь.....	223
5.1 Понятие товаров интенсивного обновления и специфика их производства	223
5.2 Сущность экономического стимулирования производства товаров интенсивного обновления	232
5.3 Методическое обеспечение повышения экономической эффективности воспроизводственного цикла предприятия по производству товаров интенсивного обновления	242
Глава 6. Развитие экономики космической деятельности Республики Беларусь на основе интегрированных горизонтальных структур	262
6.1 Кластерная политика как инструмент развития экономики космической деятельности Республики Беларусь	262
6.2 Перспективы использования институтов государственно-частного партнерства в космической деятельности Республики Беларусь	277
6.3 Институциональные особенности сотрудничества Республики Беларусь и Российской Федерации в сфере космической деятельности	289
6.4 Критерии привлечения зарубежных организаций к реализации совместных проектов Республики Беларусь и Российской Федерации в сфере экономики космоса	298
Список использованных источников.....	304

Введение

Современная экономика в последние десятилетия претерпела небывалые трансформации, позволяющие говорить о новой стадии развития хозяйствующих систем как на национальном, так и глобальном уровнях. Изменилась структура экономики: роль локомотива развития перешла от промышленности к сектору услуг. В ответ на технологические инновации коренным образом изменился характер промышленного производства от массового изготовления до гибкого специализированного и кастомизированного. Сформировался новый глобальный сектор экономики – финансы, которые выходят за рамки своей традиционной функциональной роли в экономической системе общества и существуют достаточно изолированно от процессов, происходящих в реальном секторе экономики. Иллюстрируя этот разрыв, Ж. Бодрийяр пишет: «Весьма любопытной чертой, связанной с крахом на Уолл-стрит в 1987 году, является неуверенность в том, имела ли на самом деле место настоящая катастрофа и ожидается ли таковая в будущем. Правильный ответ – нет, реальной катастрофы не будет, поскольку мы живем под знаком катастрофы виртуальной. В этом контексте красноречиво проявляется несоответствие между фиктивной экономикой и экономикой реальной. Именно этот диссонанс и защищает нас от реальной катастрофы производительной экономики»¹. Далее он добавляет, что «деньги вращаются в недоступном пространстве, которое оставляет мир таким, какой он есть. В конечном итоге, экономика продолжает производить, в то время как малейшего логического следствия из колебаний фиктивной экономики было бы достаточно, чтобы ее уничтожить (не забудем, что сегодня объем товарооборота в 45 раз уступает объему перелива капитала)»².

Произошли значительные изменения в сфере трудовых отношений. Речь идет о флексибилизации рынка труда, переходе к «гибким» формам занятости, создающих предпосылки для высвобождения рабочего времени, связанного с одним видом деятельности, переключо-

¹ Бодрийяр, Ж. Прозрачность зла / Ж. Бодрийяр. – 5-е изд. – М.: «Добросвет», «Издательство "КДУ"», 2014. – 260 с. – С. 40.

² Бодрийяр, Ж. Прозрачность зла / Ж. Бодрийяр. – 5-е изд. – М.: «Добросвет», «Издательство "КДУ"», 2014. – 260 с. – С. 42.

чения на другие виды деятельности или их чередования либо сочетания, и соответствующим им отношениям найма. Подверглась трансформации и социально-экономическая природа трудовой мотивации, по сравнению не только с классической рыночной или советской экономикой, но и традиционными социально-ориентированными рыночными хозяйствами³. Это связано, прежде всего, с тем, что глобальные финансы постепенно становятся доминирующим хозяйственным укладом в мировой экономике, вытеснив с первого места рыночный. Кроме этого большое значение для изменения системы мотивации к труду в частности и позитивной общественно-значимой деятельности вообще оказывают современные информационные войны, направленные как на нелетальное разрушение социальных субъектов, так и на противодействие этому процессу.

С расширением применения общественно-функциональных технологий для принуждения акторов к желательному для манипулятора поведению посредством целенаправленной подачи информации в интернете и традиционных СМИ значительно искажается восприятие субъектами своих потребностей и интересов. «Любая коммуникация (в информационном обществе – примечание авторов), – пишет по этому поводу Ж. Бодрийяр, – по сути есть лишь принудительный сценарий, непрерывная фикция, избавляющая нас от пустоты нашего умственного экрана, на котором мы с не меньшим вожделением ждем изображения»⁴. Эволюция институтов трудовой мотивации в условиях модернизации народного хозяйства будет определяться не только сменой традиционных методов принуждения к труду более сложными методами и усилением влияния на этот процесс механизмов подмены реальных экономических мотивов (основанных на потребностях и интересах субъекта) на псевдо-мотивы за счет современных способов информационно-идеологического убеждения, но и безудержным ускорением НТП, очень быстрым изменением соотношения политико-экономического потенциала стран и регионов, гло-

³ Симченко, Н. А. Новая феноменологическая природа трудовой мотивации в условиях модернизации экономики России и Беларуси / Н. А. Симченко, С. Ю. Солодовников // Теория и практика общественного развития. – 2015. – № 17. – С. 31–34.

⁴ Бодрийяр, Ж. Прозрачность зла / Ж. Бодрийяр. – 5-е изд. – М.: «Добросвет», «Издательство "КДУ"», 2014. – 260 с. – С. 22.

бализацией, а также прагматико-гносеологическим тупиком, в котором находятся сегодня неоклассические и кейнсианские теоретические построения.

В современном обществе в условиях абсолютной дефрагментации информационного пространства и глобальной эскалации всевозможных идеологических дискурсов основным средством власти выступает знание, формируемое путем включения субъектов в исторически обусловленные гетерогенные дискурсивные практики. Сегодня информация, постоянно воспроизводящаяся и катастрофически разрастающаяся в интернете, приходит в свою противоположность. «Избыток знаний безразлично рассеивается по поверхности во всех направлениях, при этом происходит лишь замена одного слова другим»⁵. Ж. Бодрийяр подчеркивает, что «написано и распространено столько знаков и сообщений, что они никогда не будут прочитаны. К счастью для нас! Ибо даже с той малой частью, которую мы абсорбируем, с нами происходит нечто, подобно казни на электрическом стуле»⁶. В последнем случае речь идет, по существу, об использовании невероятно большого объема информационных сообщений не для получения или трансляции новых знаний, а как важного инструмента современных информационных войн. Причем последние сегодня ведутся не только между государствами и политическими партиями, но и между многочисленными классами и даже отдельными коммерческими организациями. Вместе с тем эта лавина интернет-информации слабо пересекается с теми знаниями, технологическими решениями в которых сегодня как никогда нуждаются реальный сектор экономики и сфера услуг.

Описанные трансформационные процессы требуют структурных и институциональных преобразований экономики, поиском новых драйверов общественного развития. Их обсуждение большинством ученых консолидируется вокруг концепции постиндустриальной эпохи, трактуемой в зависимости от контекста научной дискуссии как информационная, сетевая или экономика знаний. В этих условиях особое значение приобретают горизонтальные сетевые формы

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

⁶ Бодрийяр, Ж. Прозрачность зла / Ж. Бодрийяр. – 5-е изд. – М.: «Добросвет», «Издательство "КДУ"», 2014. – 260 с. – С. 49.

организации экономических отношений, поскольку, по справедливому мнению М. Кастельса, «достижение определенного уровня производительности и существование конкуренции возможно лишь внутри глобальной взаимосвязанной сети»⁷.

На смену иерархичной системе управления с административным принятием решений и рыночной системе, господствующих в индустриальную эпоху и оказавшихся неэффективными в XXI в. (первая – в силу слишком жесткой конструкции, вторая – в связи с распыленностью и слабой связностью), приходит модель тройной спирали (Triple Helix Model). Она представляет собой сетевой механизм согласования действий и формирования общественного консенсуса при принятии решений, основанный на принципе коллаборации (по словам Н. Смородинской – «координации действий вне иерархии»⁸). В рамках модели тройной спирали формируется принципиально другой характер взаимодействия трех участников (государства, науки и бизнеса), а также их новой функциональной роли в экономическом процессе. В качестве главных генераторов постоянно обновляемых знаний выступают наука и образование, вытесняя с этой роли государство, ранее задававшего основные направления развития. При этом все три игрока не ограничиваются простым сотрудничеством, а трансформируются в гибридные сетевые организации, перенимая присущие друг другу функции и обеспечивая интегральный эффект непрерывного обновления.

В условиях смены господствующего хозяйственного уклада и технологической неопределенности, которая в еще большей степени, нежели геополитическая или финансово-экономическая нестабильность, влияет на глобальную конкурентоспособность национальной экономики, проблема перехода к новым организационным формам хозяйственной деятельности, способным обеспечить непрерывное обновление создаваемых благ и извлечение эффектов разнообразия, в Республике Беларусь требует скорейшего решения. На сегодняшний день в нашей стране проводится целенаправленная работа по развитию производственного, технологического, научно-

⁷ Кастельс, М. Информационная эпоха: экономика, общество и культура / М. Кастельс. Пер. с англ. под науч. ред. О. И. Шкарагана. – М.: ГУВШЭ, 2000. – 608 с. – С. 81.

⁸ Смородинская, Н. Тройная спираль как новая матрица экономических систем / Н. Смородинская // Инновации. – 2011. – № 4 (150). – С. 66–78.

технического и инновационного потенциалов. Функционирует система управления производством и наукой, позволившая сохранить сложившийся уровень развития, расширяется и укрепляется правовая база инвестиционной и научно-инновационной деятельности, принимаются меры по повышению технологического уровня производства, развитию инфраструктуры, организационных форм бизнеса. Вместе с тем для создания инновационной и кастомизированной экономики необходима динамичная среда, образуемая множеством саморегулируемых сетевых коллективов, что позволит распределить центры принятия решений при интерактивном, в режиме реального времени, взаимодействии между заинтересованными сторонами.

В данной монографии раскрываются перспективы развития экономики нашей страны через призму горизонтальных социальных взаимодействий. Исследуется проблематика технологической кооперации как механизма развития экономических систем в условиях становления сетевого социального порядка и тенденции ее развития в Республике Беларусь. Отдельное внимание уделено трансформации трудовых отношений, обусловленной становлением сетевой экономики, и, в этом контексте, особенностям динамики трудовых отношений в республике. Также в данной работе изложены результаты исследований теоретико-методологических основ приема подмены оснований как характерной черты экономического дискурса в аспекте современных социальных взаимодействий, что позволило провести системный анализ и оценку наличия подмены оснований в экономическом дискурсе в Республике Беларусь. На примере производства товаров интенсивного обновления и космической деятельности показаны институциональные особенности внедрения горизонтальных структур в реальный сектор белорусской экономики.

Глава 1.
**Технологическая кооперация – механизм развития
экономических систем в условиях становления
сетевого социального порядка**

1.1 Концептуальные основы технологической кооперации

Кооперация – фундаментальный социальный феномен, который демонстрирует готовность людей к сотрудничеству, взаимопомощи и равноправию во всех проявлениях общественной жизни. Кооперация представляет собой сложное, многоуровневое, полиморфное, динамичное явление, что отражается в разных философских, методологических, идеологических подходах, в многочисленных и, тем не менее, не достаточных ее определениях. Построить теорию кооперации, прояснить ее природу, дать определение кооперации пытались многие исследователи и деятели кооперативного движения. Значительный вклад в развитие теории кооперации внесли работы Р. Оуэна⁹, Ш. Фурье¹⁰, Ф. Лассалья¹¹, Р. Гнейста¹², А. Токвиля¹³, Ф. Тейлора¹⁴, Ф. Райфайзена¹⁵, Ш. Жида¹⁶, Б. Н. Чичерина¹⁷,

⁹ Оуэн, Р. Избранные сочинения / Р. Оуэн; Пер. с англ. и коммент. С. А. Фейгиной; Вступит. статья В. П. Волгина. – М.; Ленинград: Акад. наук СССР, 1950. – 2 т.

¹⁰ Фурье, Ш. Избранные сочинения / Пер. с фр. и коммент. И. И. Зильберфарба; Вступ. статья В. П. Волгина [с. 6-79]. – М.; Ленинград: Изд-во Акад. наук СССР, 1951–1954. – 4 т.

¹¹ Лассаль, Ф. Капитал и труд: Г. Бастиа-Шульце Делич. Экономич. Юлиан / Ф. Лассаль. – СПб.: В.И. Яковенко, 1905. – VIII, 332 с.

¹² Гнейст, Р. История государственных учреждений Англии (Englische Verfassungsgeschichte) / Р. Гнейст. – М.: К. Т. Солдатенков, 1885. – [2], VI, 858, X с.

¹³ Токвиль, А. Демократия в Америке: Пер. с фр. / Предисл. Г. Дж. Ласки [с. 5-22; Коммент. В. Т. Олейника]. – М.: Прогресс, 1992. – 559 с.

¹⁴ Тейлор, Ф. У. Административно-техническая организация промышленных предприятий / Пер. под ред. А. В. Панкина, Л. А. Левенстерна; [Предисл. Л. Левенстерна]. – 3-е изд. – М.: Л. А. Левенстерн, 1918. – 195 с.

¹⁵ Шкляр, М. Ф. Экономика кредитных кооперативов: учебник / М. Ф. Шкляр. – 3-е изд. – М.: Дашков и Ко, 2014. – 283 с.

¹⁶ Жид, Ш. Кооперация / Ш. Жид; Пер. с франц. И. А. Шапиро, под ред. и с предисл. В. Ф. Тотомианца и с предисл. авт. для рус. изд. – СПб.: Прометей, 1909. – 272 с.

¹⁷ Чичерин, Б. Н. Собственность и государство / Б. Н. Чичерина. – М.: тип. П. П. Брискорна, 1883.

Н. Г. Чернышевского¹⁸, Н. И. Бухарина¹⁹. Исследованию научных основ кооперации посвящены работы А. В. Чаянова²⁰, Н. Д. Кондратьева²¹, Н. П. Макарова²², А. Н. Челинцева²³, М. Н. Туган-Барановского²⁴, получившие широкое международное признание. Однако во второй половине XX в. научный интерес к разработке концептуальных основ общей теории кооперации ослабевает, в основном ведутся исследования отдельных ее видов, что не позволяет создать целостное представление о кооперации как самостоятельном социально-экономическом явлении. И в XXI в. звучит актуально суждение авторов столетней давности: «...когда появляется надобность определить ближе – а что такое кооперация, – то непросто получить ясный, тем более однообразный ответ»²⁵.

А. В. Чаянов в 1927 г. писал, что «не имея законченной и общепризнанной общей теории кооперации и ставя своей задачей уяснить сущность постепенно слагающейся новой народнохозяйственной системы, вырастающей на базе вертикальной концентрации крестьянских хозяйств, мы должны, прежде всего, возможно яснее установить, как понимается нами в данном случае само понятие "кооперация"... Ввиду самой широкой распространенности в нашем быту слова "кооперация" эта задача кажется элементарно простой. Однако

¹⁸ Чернышевский, Н. Г. Полное собрание сочинений: в 15 томах / Под общей ред. В. Я. Кирпотина, Б. П. Козьмина, П. И. Лебедева-Полянского [и др.]. – М. : Гослитизд., 1939.

¹⁹ Бухарин, Н. И. Избранные произведения / Редкол.: Л. И. Абалкин и др.; Предисл., с. 5-35, коммент. С. Л. Леонова]. – М. : Экономика, 1990. – 540 с.

²⁰ Чаянов, А. В. Очерки по экономике трудового сельского хозяйства / А. В. Чаянов; с предисл. Л. Крицмана. – М. : Новая деревня, 1924. – 155 с.

²¹ Кондратьев, Н. Д. Проблемы экономической динамики / Н. Д. Кондратьев; Редкол.: Л. И. Абалкин (отв. ред.) и др. – М. : Экономика, 1989. – 523 с.

²² Макаров, Н. П. Индустриализация социалистического сельского хозяйства в СССР: [Для с.-х. вузов] / Н. П. Макаров. – М. : Колос, 1976. – 159 с.

²³ Челинцев, А. Н. Русское сельское хозяйство перед революцией. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Новый агроном, 1928. – 239 с.

²⁴ Туган-Барановский, М. Н. Социальные основы кооперации / М. Н. Туган-Барановский; Редкол.: Л. А. Булочникова и др. – М. : Экономика, 1989. – 495 с.

²⁵ Гибнер, Н. П. Система кооперации / Н. П. Гибнер. – М. : тип. А.Л. Будо, 1911. – 147 с. – С. 31.

это далеко не так и можно, пожалуй, признать, что понятие это принадлежит к числу самых расплывчатых и неясных. ...Мы не имеем до сих пор, после многократных и многочисленных попыток различных авторов и продолжительной полемики в этом вопросе, никакой всеми признанной формулы, определяющей собой общее понятие "кооперации"»²⁶.

Приведем еще одну цитату из работы А. В. Чаянова, которая характеризует различные подходы к определению кооперации. «Одни указывали, что важнейшим в кооперации является характер добровольности вступления в ее члены, ее независимость, демократичность ее управления; другие находили важным отметить способы распределения прибылей и служебную роль капитала в кооперативных предприятиях; третьи отмечали весьма важным открытый характер кооперативных организаций и почитали некооперативным отказ в приеме новых членов; четвертые особенно настаивали на трудовом характере кооперативов и не допускали не только приема в их состав нетрудового элемента, но даже наемного труда в кооперативных предприятиях; пятые полагали сущность кооперации не в ее организационных формах, а в тех социальных целях, которые она себе ставит, в ее борьбе за неимущих, в ее социалистической в одном случае и клерикальной в другом подоплеке; шестые отличали кооперацию от коммун тем, что она представляет собой только частично

е обобществление хозяйственной деятельности, а не слитие всех хозяйственных усилий в одно, коллективное предприятие и т. д. Вникая в существо указанных признаков, и сопоставляя их между собой и явлениями жизни, мы должны отметить их пестроту и противоречие. Многие из них неприложимы к целым видам кооперации, кооперативная природа которых в интуитивном ощущении как будто бы не подлежит сомнению»²⁷.

²⁶ Чаянов, А. В. Основные идеи и формы организации сельскохозяйственной кооперации / А. В. Чаянов; Академия наук СССР, Институт экономики. – М. : Наука, 1991. – 454 с. – С. 78.

²⁷ Чаянов, А. В. Основные идеи и формы организации сельскохозяйственной кооперации / А. В. Чаянов; Академия наук СССР, Институт экономики. – М. : Наука, 1991. – 454 с. – С. 79.

Становление капитализма и переход к рыночному хозяйству и товарно-денежным отношениям вызвали формирование новых социальных структур в обществе, что стало экономическими и социальными предпосылками появления современной кооперации. С идейной точки зрения на формирование кооперации, в основе которой лежали принципы демократии, свободы личности, равноправия, справедливости и взаимопомощи, оказали влияние идеи раннего гуманизма и утопического социализма. «Капитализм был создан стихийным развитием хозяйства, кооперация возникла исторически совершенно иначе: кооперация была раньше придумана отдельными людьми, как средство преобразования существующего социально-экономического строя, и лишь в непосредственной связи с этим творческим замыслом кооперация стала могучей социальной силой, – писал М. И. Туган-Барановский. – В противоположность "естественному" процессу развития капитализма кооперация была создана искусственно»²⁸.

Родовые признаки кооперации как специфической формы отношений субъектов проявились в период становления капитализма потому, что именно тогда возникли достаточные и необходимые условия ее развития. Для того, чтобы кооперация как совместное действие (происходит слово от латинского *cooperatio* «сотрудничество», из *co-* «с, вместе» + *operari* «работать, трудиться», связано с *-opus* «работа, труд») осуществилась, необходимо отделение, обособленность потенциальных кооперантов друг от друга. Кооперация в своей глубинной сути опирается на базовый инстинкт человеческой особи к групповому существованию – инстинкт «солидарности и сострадания», – по терминологии лауреата Нобелевской премии, сторонника либеральной экономики и свободного рынка Ф. А. Хайека²⁹, актуализирующийся в ответ на обособление индивидов в результате разрушения традиционных устоев. По мнению Н. А. Бердяева: «В средние века человек жил в корпорациях, в органическом целом, в котором не чувствовал себя изолированным атомом, а был органической частью целого, с которым он чувствовал связанной свою судьбу.

²⁸ Туган-Барановский, М. Н. Социальные основы кооперации / М. Н. Туган-Барановский; редкол.: Л. А. Булочникова и др. – М. : Экономика, 1989. – 495 с. – С. 4.

²⁹ Hayek, F. A. The fortunes of liberalism: essays on Austrian economics and the ideal of freedom / F. A. Hayek. – Chicago : The University of Chicago Press, 2013. – XII, 279 p.

Все это прекращается в последний период новой истории. Новый человек изолируется. Когда он превращается в оторванный атом, его охватывает чувство невыразимого ужаса, и он ищет возможности выхода путем соединения в коллективы для того, чтобы преодолеть одиночество и покинутость, которые грозят гибелью, духовным и материальным голодом. На этой почве, от этой атомизации и рождается процесс обращения к коллективизму...»³⁰. Становление товарных, вещных форм человеческих отношений (рынков) и иерархических организационных форм производства (фирм) основано на взаимодействии обособленных (свободных) субъектов и воспроизводит их обособление во все расширяющихся масштабах. Это же обособление служит основой кооперации как способа взаимодействия независимых субъектов, отличного и от рынка, и от фирмы. Поэтому правы те авторы³¹, которые подчеркивают, что кооперация по своей социально-экономической природе, по целям, принципам и задачам приспособлена к функционированию в условиях рыночной экономики и товарно-денежных отношений.

Не менее правы и те, которые настаивают на продуктивности применения общетеоретических принципов методологического индивидуализма к исследованию кооперации. Например, В. Г. Егоров отмечает, что «определению содержания и общественной значимости кооперации как самоценной социально-экономической формы отношений препятствовали идеологические, политические и исторические коннотации познавательного процесса. В контексте классической экономической мысли кооперация рассматривалась в качестве начальной стадии или средства демократизации капитализма. Социалисты видели в кооперации альтернативу капитализму или промежуточную к социалистическому хозяйству ступень развития. Большинство современных исследований по теории кооперации воспроизводят дискурс, заданный прежним опытом освоения темы, исключая актуализацию идеи кооперации в современной рыночной экономике.

³⁰ Бердяев, Н. Смысл истории / Н. Бердяев. – М.: Мысль, 1990. – 173 с. – С. 124–125.

³¹ Швец, В. Н. Правовое понятие кооперации в системе общественных отношений [Электронный ресурс] / В. Н. Швец // Кооперативы против бедности. – Режим доступа: <http://pravo-wmeste.ru/predposylki-poyavleniya-sovremennoj-kooperacii/>. – Дата доступа: 01.02.2018.

Необходимость расширения теоретических представлений о кооперации как самостоятельной форме экономических отношений, не утратившей востребованность и демонстрирующей эффективность в решении экономических и социальных проблем, стала очевидной. Актуальное прочтение теории кооперации обусловлено необходимостью инкорпорирования кооперативных концептов в современное экономическое знание. Являясь неотъемлемой частью экономической теории, методология кооперации нуждается в расширении когнитивного потенциала за счет интеграции с другими научными направлениями и школами. Всплеск интереса к кооперативной тематике свидетельствует о новом этапе развития теории и практики коллективных форм организации экономической жизни. Кооперация вновь выдвигается в круг наиболее обсуждаемых феноменов. Такая метаморфоза обусловлена отчетливо проявившимися тенденциями мирового общественно-экономического развития, свидетельствующими о востребованности и цивилизационном ренессансе кооперации»³².

Но традиционный теоретический подход не в силах объяснить противоречивые процессы, происходящие в кооперативном движении, неэффективность функционирования кооперативных институтов в ряде стран, неготовность экономических субъектов к кооперированию. Динамика развития современной кооперации выдвигает задачу создания теоретического базиса, который позволит рассматривать ее целостно, всесторонне и комплексно, учитывая все объективные и субъективные характеристики, внешние и внутренние взаимосвязи, исторические, социокультурные традиции. Нельзя не согласиться с В. Г. Егоровым в том, что к исследованию кооперации должно применить весь спектр методов познания и методологических концепций, которыми располагает современная экономическая наука: политической экономии, неоклассики, институциональной и эволюционной теории, целостно-обществоведческой и цивилизационной методологических концепций.

³² Егоров, В. Г. Место и роль кооперации в рыночной экономике : теоретический анализ : автореферат дис. на соискание степени доктора экономических наук: 08.00.01 / Е. В. Георгиевич; [Место защиты: Ярослав. гос. ун-т им. П. Г. Демидова]. – Ярославль, 2015. – 51 с. – С. 3.

Еще одна родовая черта кооперации проявляется в том, что «кооперативная теория и идеология, общественное движение за развитие кооперации, возникли в конце XVIII – первой половине XIX в. не как антологическое отражение общественно-экономической реальности, а как политизированная рефлексия противников либерализации общества на пауперизацию значительной части населения»³³. В отличие от «невидимой руки» рынка кооперация является продуктом сознательной и целенаправленной деятельности субъектов, продуктом их доброй воли и осмысленного выбора иного типа отношений. При кооперации отношения строятся не на безличных принципах конкуренции атомизированных субъектов, где каждый вступает в отношения с каждым посредством внешних для них эквивалентных отношений вещей, а на принципах личных, сознательно выстраиваемых отношений совместной работы ради общей цели. «Гуманность нравственных начал, лежащих в основе кооперации, созвучность их с большинством теологических представлений о мироустройстве обуславливает широкое распространение кооперативных объединений в рамках религиозных институтов. Большинство ранних произведений по кооперации основывается на прямой аналогии норм христианской этики и нравственных начал кооперации. Теоретики кооперации, строившие свое мировоззрение исходя из ее духовных начал, видели в кооперации средство нравственного совершенствования личности, а ее истоки в христианских заповедях всеобщей любви и взаимопомощи»³⁴.

Тем не менее, кооперация – не благотворительная организация, и заповеди всеобщей любви и взаимной помощи в кооперационных отношениях реализуются в принципах совместной деятельности ради общей выгоды, причем выгода понимается достаточно широко – от получения прибыли, снижения затрат, повышения эффективности до удовлетворения потребностей членов кооперационных отношений.

³³ Егоров, В. Г. Место и роль кооперации в рыночной экономике : теоретический анализ : автореферат дис. на соискание степени доктора экономических наук: 08.00.01 / Е. В. Георгиевич; [Место защиты: Ярослав. гос. ун-т им. П.Г. Демидова]. – Ярославль, 2015. – 51 с. – С. 25.

³⁴ Егоров, В. Г. Место и роль кооперации в рыночной экономике : теоретический анализ : автореферат дис. на соискание степени доктора экономических наук: 08.00.01 / Е. В. Георгиевич; [Место защиты: Ярослав. гос. ун-т им. П.Г. Демидова]. – Ярославль, 2015. – 51 с. – С. 25.

Особое значение кооперации как именно хозяйственного процесса подчеркивал М. И. Туган-Барановский, который отмечал, что «кооператив обращается, прежде всего, к хозяйственному интересу человека. ... Кооператив есть такое хозяйственное предприятие нескольких, добровольно соединившихся лиц, которое имеет своей целью получение наибольшего барыша на затраченный капитал, увеличение благодаря общему ведению хозяйства трудовых доходов своих членов или уменьшение их расходов на потребительские нужды»³⁵.

Кооперация является хозяйственным отношением, направленным на извлечение экономических выгод ее участников. Но особенности тех экономических выгод, которые преследуются субъектами кооперационных отношений, неизменно подчеркивают все деятели кооперации. По словам А. В. Чайнова, в кооперации особо важным является переориентация доминирования с интересов капитала на интересы хозяйств: «в кооперации капитал – слуга, а не хозяин. Кооперация должна не только помочь получить выгоду, но помочь крестьянину в деле просвещения»³⁶. С. С. Маслов (1918 г.) отмечает, что кооперация является: «1) объединением лиц; 2) объединением хозяйственно-трудовым, т. е. направленным к увеличению доходов или уменьшению расходов у людей, занимающихся трудовой деятельностью; 3) объединением добровольным со свободным выходом из него; 4) объединением демократически самоуправляющимся; 5) объединением с личным участием членов в совместном хозяйстве; 6) объединением с материальной ответственностью всех членов; 7) объединением, в котором продукты распределяются не на основе внесенных средств, а на трудовом начале»³⁷. Родовая черта кооперации как хозяйственного процесса обеспечивает ее совместимость с рыночной организацией экономики, а ориентация кооперации не только на стоимость и ее проявления – доход, экономия, прибыль, но и на потребительную

³⁵ Туган-Барановский, М. И. Социальные основы кооперации / М. И. Туган-Барановский; Редкол.: Л. А. Булочникова и др. – М. : Экономика, 1989. – 495 с. – С. 43.

³⁶ Чайнов, А. В. Крестьянское хозяйство. Избранные труды / А. В. Чайнов. – М. : Экономика, 1989. – 493 с. – С. 357.

³⁷ Аллахвердиев, А. И. Развитие форм кооперации в аграрном секторе АПК / А. И. Аллахвердиев. – М. : Экономика, 2003. – 253 с. – С. 78.

стоимость, полезность и удовлетворение потребностей, на нетоварные цели – занятость, творческую реализацию, делает кооперационные отношения созвучными современным тенденциям персонализации, демассовизации производства, его ориентации на потребителя.

От иерархических форм организации экономических отношений – фирмы, государства – кооперацию отличают принципы добровольности, демократичности, самоуправления, распределение управленческих полномочий и результатов по критериям личного вклада в деятельность кооперативного объединения. В 1995 г. состоялся 31-ый конгресс Международного кооперационного альянса, на котором были утверждены основополагающие принципы, демонстрирующие эту особенность кооперационных отношений. Она включает в себя:

- 1) добровольное и открытое участие в деятельности;
- 2) демократическое управление;
- 3) экономическое участие пайщиков в работе кооператива;
- 4) автономию и независимость;
- 5) сотрудничество кооперативов;
- 6) заботу о развитии региона, где организован и работает кооператив.

С правовой и экономической точек зрения основой кооперационных отношений является коллективно-групповая форма собственности, особенность которой заключается в групповом характере присвоения, использования и распоряжения ризалитами и средствами хозяйственной деятельности. Производственные и социальные проблемы решаются с помощью долевых отношений, позволяющих объединить и мобилизовать ресурсы. Кроме того они позволяют обеспечить заинтересованность отдельных субъектов в общих результатах деятельности и создают пространство для развертывания индивидуальных усилий кооперирующихся субъектов в совместной деятельности. Управление кооперативной работой посредством голосования, договора или соглашения строится таким образом и с таким расчетом, чтобы интересы участников непосредственного взаимодействия в совместной деятельности были выше интересов прочих участников отношений – инвесторов, менеджмента, государства. Пучки полномочий по управлению ресурсами – экономическое содержание отношений собственности – распределяются и закрепляются за субъек-

тами кооперации в соответствии с их ролью в достижении совместных результатов. Традиционное управление в кооперативах по принципу «один человек – один голос» независимо от объема капиталовложений участников – частный случай проявления специфических для кооперации отношений собственности.

Основная особенность кооператива состоит в том, что владельцы паев являются также его потребителями и пользователями. Кооперативы стремятся к выгодным видам предпринимательства, как и любые другие организации, однако доходы владельцев нарастают благодаря использованию ими самими услуг этой организации. Специфику кооперационных отношений собственности отмечал А. В. Чайнов на примере сельскохозяйственной кооперации. Крестьянскую кооперацию он определял «как часть крестьянского хозяйства, выделенную для организации ее на крупных началах». «Мелкий товаропроизводитель, не разрушая своей индивидуальности, – пишет этот автор, – выделяет из своего организационного плана те его элементы, в которых крупная форма производства имеет несомненные преимущества над мелкой, и организует их совместно с соседними хозяйствами»³⁸.

Историческая устойчивость кооперации поднимает вопрос о ее роли и месте в экономическом мироустройстве, о тех особенных запросах экономической системы, ответом на которые являются кооперационные отношения. Один из теоретиков кооперации, проблематика кооперации также рассматривалась К. Марксом. Среди преимуществ кооперации он выделял следующие:

- 1) взаимная балансировка индивидуальных способностей участников кооперации;
- 2) внутреннее соревнование участников между собой и, как следствие, рост производительности труда;
- 3) появление новой производительной силы, являющейся по своей природе массовой производительной силой;
- 4) более эффективное использование рабочей силы и ускорение производства продукции;
- 5) расширение территориальной сферы труда, что очень важно при выполнении больших объемов трудоемких работ;

³⁸ Чайнов, А. В. Крестьянское хозяйство. Избранные труды / А. В. Чайнов. – М. : Экономика, 1989. – 493 с.

6) обеспечение возможности расходовать большую массу труда на узком пространстве (например, при интенсивном земледелии);

7) обеспечение возможности расходовать большую массу труда на узком пространстве (например, при интенсивном земледелии);

8) возможность достижения поставленных задач в трудовой деятельности в целом, особенно в такие напряженные периоды как, например, уборка урожая³⁹.

Современные исследователи дополняют традиционные функции кооперации следующими:

1) снижение транзакционных издержек в долгосрочном периоде;

2) антициклическая функция: институционализируясь, кооперация выполняет и столь важную функцию, как противодействие негативным циклическим колебаниям в экономике;

3) снижение энтропии функционирования участников отношений кооперации;

4) изменение структуры и инфраструктуры экономических отношений;

5) гносеологическая функция (содействие эффективному формированию экономики знаний)⁴⁰.

Не трудно заметить, что в отмечаемые К. Марксом классические преимущества кооперации и в современную более широкую трактовку положительных эффектов кооперационного сотрудничества включены не только специфические кооперативные выигрыши. Так, например, все преимущества кооперации, сформулированные К. Марксом, свойственны не только кооперативным отношениям, но и отношениям, основанным на принудительном обобществлении труда, независимо от того, осуществляются они в рамках частных иерархических организаций или в рамках принудительных государственных учреждений. Снижению энтропии и транзакционных издержек фирмы,

³⁹ Маркс, К. Кооперация [Электронный ресурс] / К. Маркс // Капитал. Критика политической экономии. – Режим доступа: <http://www.esperanto.mv.ru/Marksismo/Kapital1/kapital1-11.html#c11>. – Дата доступа: 30.01.2018.

⁴⁰ Булатов, А. Н. Значение кооперации в развитии экономических систем / А. Н. Булатов // Журнал научных публикаций аспирантов и докторантов. – 2010. – № 11. – С. 8–10.

возможно, способствуют больше кооперации, что так же не делает эти функции специфическими именно для кооперативных отношений.

В чем же тогда состоит та особая роль кооперации, которая приводит к постоянной регенерации кооперативных отношений и их форм на разных этапах общественного развития, что делает кооперацию аспектом большинства субъект-субъектных отношений? Ответ на этот вопрос лежит в сущности кооперации как отношения, в котором объединение усилий субъектов в совместной деятельности оставляет для каждого из них пространство для реализации индивидуальных свойств. Такая форма отношений далеко не всегда востребована экономической системой. В определенных условиях гораздо более эффективными могут быть безличные рыночные отношения абстрактной эквивалентности (когда субъекты не нуждаются в индивидуализации продуктов) или административные отношения точного выполнения инструкций и распоряжений начальства (когда индивидуализация функций работников при единичном разделении труда создает скорее проблемы, чем преимущества). Но кооперативная форма отношений демонстрирует исключительное соответствие ситуациям с высокой специфичностью активов, их неотделимостью от субъектов, получению максимальных выгод именно из индивидуализированного использования этих специфических активов и необходимости их соединения для извлечения ожидаемых эффектов. И добрая воля, склонность к сотрудничеству, высокие нравственные качества, взаимопомощь и равноправие – идеологические постулаты кооперации – становятся, с одной стороны, лишь отражением необходимости сохранения специфичности активов при их совместном использовании, а с другой – дополнительным бонусом кооперационных отношений. Данная трактовка сущности кооперации объясняет широкое распространение кооперации и ее организационно-правовых форм в одних отраслях экономики и почти полное их отсутствие в других. Она позволяет определить условия развития кооперации, понять причины успехов и неудач кооперационных проектов, обнаружить предпосылки ренессанса кооперации в современных тенденциях общественного развития.

Одной из методологических основ предлагаемого понимания кооперации служит неоинституционализм. Согласно одному из веду-

ших теоретиков направления О. Уильямсону, в некоторых экономических процессах заранее, то есть до момента заключения контракта, спланировать все будущие события невозможно. Этот автор определяет фирму как «кластер долгосрочных, неполных контрактов, в рамках которых право выяснять все возникающие проблемы, планировать и координировать деятельность всех остальных субъектов организации, осуществлять мониторинг их трудовых действий переданы одной стороне, менеджменту (собственникам). В рамках этого пучка контрактов менеджер получает право административной власти над рабочими, право увольнять их и нанимать»⁴¹. Развивая эту мысль, М. В. Белоусенко указывает на то, что фирма «есть иерархия отношений (контрактов) найма. Рынок же – это кластер краткосрочных полных контрактов, обеспечивающий агентам, при наличии множества конкурентов и полной информации о товарах и производителях, возможность быстро заключать обменные сделки, оговаривая в соглашениях большую долю обязательств, штрафных санкций и вообще любых параметров поведения в течение их короткого взаимодействия»⁴². Представление о возможности взаимоперехода рынка и фирмы получило название континуум организационных форм О. Уильямсона. На рисунке 1.1 схематически представлен континуум механизмов управления транзакциями по О. Уильямсону.

⁴¹ Белоусенко, М. В. Общая теория экономической организации: организационная эволюция индустриальной экономики / М. В. Белоусенко. – Донецк: ДонНТУ, 2006. – 432 с. – С. 58.

⁴² Белоусенко, М. В. Общая теория экономической организации: организационная эволюция индустриальной экономики / М. В. Белоусенко. – Донецк: ДонНТУ, 2006. – 432 с. – С. 58.

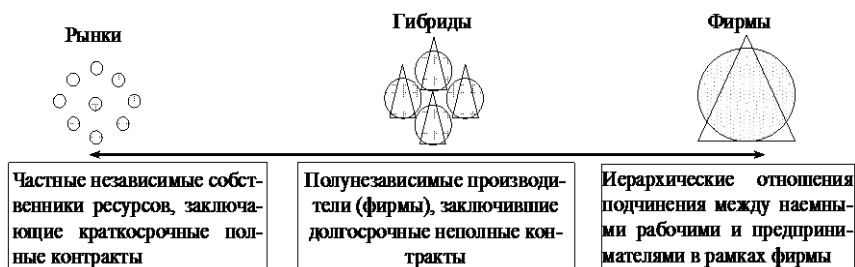


Рисунок 1.1 – Континуум механизмов управления транзакциями по О. Уильямсону [43]

В системе координат О. Уильямсона кооперация представляет собой разновидность расположенной между рынком и фирмой формы долгосрочных неполных контрактов независимых субъектов – гибрид. И точно так же, как фирма и рынок могут переходить друг в друга, кооперация при соответствующих условиях может трансформироваться в фирму, распасться на совокупность независимых рыночных транзакций, вырастать из фирмы и из рынка.

Таким образом, кооперация и кооперационные отношения представляют собой обширный пласт особых социально-экономических отношений, основными принципами которых являются относительная обособленность субъектов, направленность на получение выгод в результате совместной деятельности, добровольность и сознательность объединения усилий, признание интересов и потребностей – самобытности – участников кооперации, демократические механизмы управления, долевая собственность. Кооперация – сложный и достаточно внутренне противоречивый симбиоз отношений, который, тем не менее, демонстрирует удивительную историческую устойчивость и предоставляет возможности развития. В ситуации с высокой специфичностью активов, их неотделимостью от субъектов, получению максимальных выгод именно из индивидуализированного использования этих специфических активов и необходимости их соединения для извлечения ожидаемых эффектов кооперационная форма отношений

⁴³ Белоусенко, М. В. Общая теория экономической организации: организационная эволюция индустриальной экономики / М. В. Белоусенко. – Донецк: ДонНТУ, 2006. – 432 с. – С. 58.

становится незаменимой. Идеологическими постулатами кооперации выступают добрая воля, склонность к сотрудничеству, высокие нравственные качества, взаимопомощь и равноправие. Обусловленные необходимостью сохранения специфичности активов при их совместном использовании, они становятся дополнительным бонусом кооперационных отношений и превращают кооперацию в ценность саму по себе, вне зависимости от масштабности преследуемых целей, форм организации и прочих частных параметров, поскольку она представляется наиболее цивилизованным способом экономических отношений.

Как было показано, под кооперацией понимается чрезвычайно широкий круг явлений – от фундаментального социального свойства, которое отражает готовность людей к сотрудничеству и взаимопомощи, до организованного политического движения. Большинство исследователей кооперации отмечают этот факт, подчеркивая, что понятие используется чаще всего в двух смыслах. В первом кооперация рассматривается как особая форма организации труда или другой деятельности. Во втором – как особая организационно-правовая форма предприятия. В первом смысле кооперацию отличает совместное участие людей в одном или взаимосвязанных процессах труда или другой деятельности. Во втором смысле – кооперация – это коллективное предприятие. Наиболее известное проявление такого рода объединения – кооператив. Выделяют множество типов и видов кооперативов, классифицируемых по различным критериям: по роду деятельности (производственные, потребительские, страховые, снабженческие, социальные, например кооперативы молодежи, и т. д.); по секторам экономики (строительные, торговые, транспортные, сельскохозяйственные и т. д.); по конкретной профессии (кооперативы таксистов, моряков, столяров и т. д.). С организационной точки зрения кооператив может быть в форме артелей, обществ, коллективных хозяйств, ассоциаций, центров, советов, союзов и т. д. (в Испании, например, действует кооперативное объединение «Мондрагон», в Италии – национальные кооперативные центры). По количеству участников выделяют мелкие, средние и крупные кооперативы, по-

следние встречаются редко. В настоящее время только институционализированная кооперация функционирует более чем в ста странах и насчитывают более 800 млн. участников⁴⁴.

Проведенный выше анализ позволяет дополнить трактовку кооперации еще несколькими уровнями рассмотрения. Первый из них – сущностный, согласно которому любое отношение, в котором объединение усилий независимых субъектов в совместной деятельности оставляет для каждого из них пространство для реализации индивидуальных свойств, должно рассматриваться как кооперационное. При таком подходе кооперация становится аспектом большинства социально-экономических отношений вне зависимости от заявляемой или действительной формы отношений. В этом смысле и фирма, и рынок – кооперационные отношения, но степень кооперации субъектов в каждом из них может быть разной. Тот факт, что рыночные отношения невозможны без доли кооперации, находит отражение во внимании исследователей к институтам, обеспечивающим поддержание доверия как условия осуществления рыночных транзакций. Трансформация первоначально атомизированных субъектов в команду единомышленников в иерархической фирме, превращение их кооперации в конкурентное преимущество фирмы блестяще показана М. В. Белоусенко⁴⁵. Многообразие форм кооперации, к которой сегодня исследователи относят практически все отношения, не ведущие к уничтожению взаимодействующих субъектов, это проявление кооперационного аспекта этих отношений.

Содействие кооперации со стороны ученых, политиков, предпринимателей, общественных деятелей, всех энтузиастов кооперативной идеи формирует кооперативное общественное движение – еще один характерный аспект феномена кооперации. Организованная деятельность сторонников кооперации всегда играла важную роль в распространении кооперационных отношений. Но существование

⁴⁴ Егоров, В. Г. Место и роль кооперации в рыночной экономике : теоретический анализ : автореферат дис. на соискание степени доктора экономических наук: 08.00.01 / Е. В. Георгиевич; [Место защиты: Ярослав. гос. ун-т им. П.Г. Демидова]. – Ярославль, 2015. – 51 с. – С. 4.

⁴⁵ Белоусенко, М. В. Общая теория экономической организации: организационная эволюция индустриальной экономики / М. В. Белоусенко. – Донецк: ДонНТУ, 2006. – 432 с.

общественного кооперативного движения, помимо несомненных позитивных результатов, порождает проблему политизации кооперации и отклонений в ее развитии, не соответствующих концептуальным основам. Кооперация была и остается объектом воздействия государства. На разных исторических этапах государство видело в кооперативах средство смягчения социальных проблем (в период становления капитализма), рассматривало как форму перехода к социализму, как рычаг разгосударствления экономики (Закон «О кооперации в СССР»⁴⁶, принятый в 1988 г.). Использование кооперативного движения для осуществления политических устремлений, не соответствующих сути этой формы взаимодействия субъектов, не продуктивно, дискредитирует как идеи кооперации, так и кооперацию как политическую силу. Осознание ценности кооперации как особого общественного феномена, ее самостоятельной политической роли нашло отражение в материалах различных общественных организаций. В частности, в документах Международной организации труда подчеркивается: «Для того, чтобы повернуть вспять негативные тенденции, вызванные чрезмерным государственным вмешательством в дела кооперативов в прошлом, следует признать, что кооперативная форма представляет собой неотъемлемую часть общего социально-экономического и политического развития»⁴⁷.

Анализ концептуальных основ кооперации показал наличие значительного социального пространства, в котором кооперация практически не имеет альтернатив, демонстрирует конкурентоспособность и эффективность. Особая роль субъекта, мотивированного при кооперации на полноценное участие в трудовой деятельности, собственности и управлении организацией соответствует цивилизационной тенденции возрастания роли высокоинтеллектуальной и самодостойчивой личности в социально-экономическом развитии. Совпадение

⁴⁶ О кооперации в СССР: Закон СССР от 26.05.1988 №8998-XI [Электронный ресурс] // Законодательство Республики Беларусь. – Режим доступа: <http://pravo.newsby.org/belarus/zakon2/z181.htm>. – Дата доступа: 27.03.2018.

⁴⁷ О содействии развитию кооперативов: Рекомендация Международной организации труда №193 от 20 июня 2002 г. [Электронный ресурс] // Предпринимательское право. – Режим доступа: http://www.businesspravo.ru/Docum/DocumShow_DocumID_80095.html. – Дата доступа: 27.03.2018.

сущности кооперации с фундаментальными трендами свидетельствует о возрастании роли кооперации в современном обществе.

Первоначально технологическая кооперация рассматривалась как разновидность межцеховой и внутрицеховой (межучастковой) форм кооперации труда, при которой продукция данного цеха или участка передается в другой цех или участок для выполнения работ на следующей стадии технологического процесса. Но реальные хозяйственные кооперационные процессы давно вышли за рамки указанной трактовки. Технологическая кооперация в ее современном виде лежит в основе глобализации мировой экономики. В мировых экономических отношениях международная производственно-технологическая кооперация вышла на первый план, она во многом определяет структуру и объемы современной международной торговли. «Уже сейчас больше половины мировой торговли готовой продукцией и примерно треть всей торговли осуществляется на базе долгосрочных соглашений и контрактов научно-технической, производственной и бытовой кооперации»⁴⁸ – пишут В. В. Поляков и Р. К. Щенин. Изменение содержания международной производственно-технологической кооперации происходит с развитием международного разделения труда и специализации. Эффективность современной кооперации определяется взаимодействием производственной, научно-исследовательской, маркетинговой и финансовой сфер глобального бизнеса в рамках транснациональных корпораций.

Исследователи определяют международную производственно-технологическую кооперацию «как долговременное и устойчивое сотрудничество независимых компаний, принадлежащих юрисдикции разных стран, направленное на достижение взаимовыгодных результатов (модернизацию производства, расширение сбыта, повышению конкурентоспособности и т. д.) через повышение эффективности за счет использо-

⁴⁸ Поляков, В. В. Мировая экономика и международный бизнес [Электронный ресурс] / В. В. Поляков, Р. К. Щенин. – М.: Издательство: КноРус, 2012. – Режим доступа: http://www.gumer.info/bibliotek_Buks/Econom/world_econom/26.php. – Дата доступа: 21.12.2017.

вания компаниями своих конкурентных преимуществ, в том числе производственных, технологических, имеющихся ресурсов и опыта»⁴⁹. Долговременная технологическая и организационная добровольная взаимозависимость между партнерами, позволяющая считать такое сотрудничество производственной кооперацией, возникает при:

а) долгосрочных, лояльных и стабильных хозяйственных связях на договорной основе;

б) обмене деловой информацией между участниками кооперации с соблюдением конфиденциальности;

в) технологически связанной деятельности участников кооперационного соглашения на различных стадиях разработки, производства и продвижения продукции;

г) наличии согласованной программы действий, распределении задач между партнерами, определении их специализации в достижении совместных целей.

Об экономических эффектах международной производственно-технологической кооперации пишет Э. А. Сухов: «Международная производственно-технологическая кооперация позволяет уменьшить стоимость и сроки освоения и разработки новых технологий; ускорить внедрение инноваций и нововведений в реальном секторе производства; преодолеть административные барьеры при выходе на рынок других стран; стимулировать техническое перевооружение производства; повысить эффективность производства и качество продукции и услуг»⁵⁰. По справедливому мнению этого автора «международная производственно-технологическая кооперация может давать фирмам-кооперантам экономические преимущества не только за счет удешевления конечного продукта на основе кооперации со

⁴⁹ Сухов, Э. А. Международная производственно-технологическая кооперация в нефтегазовом секторе России: автореферат дис. на соискание ученой степени кандидата экономических наук : 08.00.14 / Э. А. Сухов; [Место защиты: Всерос. акад. внешней торговли]. – М., 2012. – 27 с.

⁵⁰ Сухов, Э. А. Международная производственно-технологическая кооперация в нефтегазовом секторе России: автореферат дис. на соискание ученой степени кандидата экономических наук : 08.00.14 / Э. А. Сухов; [Место защиты: Всерос. акад. внешней торговли]. – М., 2012. – 27 с.

специализированными партнерами»⁵¹. В подтверждение Э. А. Сухов приводит следующие цифры: «Расчеты показывают, что международные соглашения о кооперации в среднем на 14-20 месяцев сокращают сроки налаживания производства по сравнению с организацией его собственными силами, на 50-70 % снижают стоимость освоения производства»⁵².

Международную производственно-технологическую кооперацию классифицируют по различным признакам:

- по сферам: производственное и научно-техническое сотрудничество, кооперирование в проектировании и проведении строительного-монтажных работ, сотрудничество в продвижении продукции и сфере услуг, в финансовой области и других сферах хозяйственной деятельности;

- по стадиям производства продукта: предпроизводственная, производственная, коммерческая;

- по степени интеграции субъектов: реализация совместных проектов, договорная специализация, создание совместных предприятий;

- по уровню связей: внутри- и межфирменная, внутри- и межотраслевая, горизонтальная, вертикальная, смешанная;

- по числу сторон;

- по количеству объектов отношений;

- по территориальному признаку: региональная, межрегиональная, между субъектами разных стран, всемирная.

Отличаются друг от друга и классификации, разработанные экспертами международных организаций. ЮНКТАД – Конференция ООН по торговле и развитию – к формам международной производственной кооперации относит: совместное производство, разделение

⁵¹ Сухов, Э. А. Международная производственно-технологическая кооперация в нефтегазовом секторе России: автореферат дис. на соискание ученой степени кандидата экономических наук : 08.00.14 / Э. А. Сухов; [Место защиты: Всерос. акад. внешней торговли]. – М., 2012. – 27 с.

⁵² Сухов, Э. А. Международная производственно-технологическая кооперация в нефтегазовом секторе России: автореферат дис. на соискание ученой степени кандидата экономических наук : 08.00.14 / Э. А. Сухов; [Место защиты: Всерос. акад. внешней торговли]. – М., 2012. – 27 с.

производственных программ (специализация), подрядную кооперацию, дополнение производственных мощностей партнера, поставки в рамках лицензионных соглашений, организацию совместных предприятий. ЮНИДО – Организация ООН по промышленному развитию – в качестве форм международной производственной кооперации рассматривает: простую и сложную специализацию, выполнение контрактных работ, поставки в кредит машин, оборудования или целых заводов (вместе с оказанием технической помощи), организацию совместных предприятий. Европейская экономическая комиссия ООН считает международной производственно-технологической кооперацией: совместное производство на основе специализации, подрядную кооперацию, поставки заводов или производственных линий с оплатой продукцией, производимой на них, предоставление лицензий с оплатой продукцией, выпускаемой по этим лицензиям, организацию совместных предприятий.

Многообразие форм международной производственной кооперации отнюдь не исчерпывается приведенными классификациями. Одной из важнейших тенденций является интеграция различных форм и методов кооперации. Так, в формах договоров о производственно-технологическом сотрудничестве могут решаться вопросы стандартизации, унификации, сертификации продукции и производства; распределения производственных программ; использования прав собственности; передачи лицензий; разработки и согласования проектно-конструкторской документации; совместимости технологических процессов, согласование технического уровня и качества продукции; проведения строительно-монтажных работ и модернизации кооперирующихся предприятий; организационного развития и др. Все эксперты в качестве формы кооперации рассматривают совместные предприятия, когда объединяется капитал нескольких участников для реализации согласованных целей. Разновидностью производственной кооперации могут быть и предприятия с иностранными инвестициями (ПИИ). В недрах транснациональных корпораций (ТНК), объединяющих национальные компании ряда государств на производственной и научно-технической основе, «зреют» современные формы производственно-технологической кооперации. Но ТНК, как ПИИ, не явля-

ются формами собственно производственно-технологической кооперации. ТНК и ПИИ рассматриваются в рамках инвестиционного сотрудничества, через ТНК осуществляется большая часть мировых инвестиционных потоков. Это является дополнительным свидетельством сложного переплетения различных форм международного экономического сотрудничества. Формой производственной кооперации считают и франчайзинг, при котором взаимодействие контрагентов выходит за границы чисто рыночных отношений. В мировой практике франчайзинг применяется достаточно широко. Так, например, 1/3 всей американской розничной торговли осуществляется при использовании этой формы. Активное развитие международной производственно-технологической кооперации происходит так же «посредством создания международных технологических альянсов, которые представляют собой устойчивое научное и/или технологическое сотрудничество независимых партнеров (компаний)», предусматривающее «как контрактную, так и акционерную форму контроля»⁵³.

В свете проведенного выше анализа концептуальных основ кооперации можно утверждать, что большинство форм технологической кооперации, выделяемых различными экспертами, являются не столько формами кооперации, сколько оформляют значительно более широкий круг отношений. К формам собственно технологической кооперации следует относить долгосрочные устойчивые формальные и неформальные договоры, основанные на взаимной лояльности субъектов, предполагающие активный обмен информацией, технологическую связанность деятельности, распределение задач между партнерами в рамках согласованной программы действий для достижения целей кооперационного соглашения. Прочие формы организации взаимодействия субъектов в производственно-технологической сфере содержат в себе лишь элементы кооперации, и отождествление недружественного поглощения или вертикальной интеграции предприятий в централизованно управляемом концерне с кооперацией подменяет задачу создания подлинно цивилизованных форм отношений при-

⁵³ Сухов, Э. А. Роль международной производственно-технологической кооперации в развитии нефтегазового сектора России / Э. А. Сухов // Российский внешнеэкономический вестник. – 2012. – № 1. – С. 101-106.

знанием приемлемости всех наличных отношений в духе гегелевского панлогизма – все действительно разумно, все разумное действительно.

1.2 Эволюция форм технологической кооперации

Эволюция (происходит от лат. *ēvolūtīō* «развертывание, раскрытие», от *ēvolvere* «разворачивать, раскатывать, выкатывать, катить», далее из *ex-* «из-, от-» + *volvere* «катить, катать; валить», восходит к праиндоевропейскому. *wel* (*w*) «крутить, валять») в самом общем смысле означает постепенное изменение сложных систем во времени. Современные словари подчеркивают, что «понятие прошло долгий путь, постепенно изменяя оттенки своих значений. На латыни *evolūtio* означало развертывание, но не всякое, а только развертывание свитка. Развернули – и начали читать. Во Франции XVII в. слово *evolution* было военным термином, оно относилось к развертыванию боевых частей армии и флота. Завершили эволюцию – и начали сражение. Прошло совсем немного времени, и эволюцией стали называть процесс изменения, развертывания внутренних свойств, развития от простого к сложному»⁵⁴. Сегодня говорят об эволюции звезд и галактик, ландшафтов и биоценозов, языков и общественных систем.

Как отмечено в весьма обстоятельной статье об эволюции в словаре Ф. А. Брокгауза и И. А. Ефрона, «первое условие, без которого немислима эволюция, есть изменение. Не всякое изменение есть эволюция, но всякая эволюция предполагает изменение. Если представить себе мир, в котором не происходило бы никаких процессов, то к нему невозможно было бы применить идею эволюции. Эволюция есть вид изменения; ее первая отличительная особенность заключается в том, что в эволюционном процессе каждое новое состояние по отношению к предшествующему мыслится как более совершенное в ко-

⁵⁴ Эволюция [Электронный ресурс] // Биография слов. – Режим доступа: [http / teachmen.ru / others / biograph_word](http://teachmen.ru/others/biograph_word). – Дата доступа: 25.07.2016.

личественном или качественном отношении, т. е. оно сложнее, ценнее, значительнее предшествующего»⁵⁵. Второе отличие эволюции от изменения заключается в том, что «первая предполагает единство субъекта, в котором происходит изменение, последнее же мыслимо и без этого единства. Если предполагается эволюция, то здесь новое состояние заменяет собой предшествующее в том же самом субъекте; новое состояние представляет собой как бы новую ступень, на которую поднялся субъект. Понятия развития, прогресса и эволюции при различном объеме имеют три общих признака: изменение, совершенствование и единство субъекта. Мысль К. Э. фон Бэра об органической эволюции Г. Спенсер распространил на всякую эволюцию. Сущность эволюции Спенсер видит в превращении однородного в разнородное, а источник эволюции – в том, что каждая действующая сила производит более одного изменения, и каждая причина производит более одного действия. Благодаря такому расширению объема понятия эволюции получается схема, которая охватывает разные явления реального мира и "развертывает" картину их возникновения»⁵⁶.

Как было показано ранее, кооперация – фундаментальный социальный феномен, который демонстрирует готовность людей к сотрудничеству, взаимопомощи и равноправию во всех проявлениях общественной жизни. Сущность кооперации состоит в том, что при кооперации объединение усилий независимых субъектов в совместной деятельности оставляет для каждого из них пространство для реализации индивидуальных свойств. Кооперативная форма отношений демонстрирует исключительное соответствие ситуациям с высокой специфичностью активов, их неотделимостью от субъектов, получению максимальных выгод именно из индивидуализированного использования этих специфических активов и необходимости их соединения для извлечения полезных эффектов. В качестве способа организации совместной деятельности кооперация представляет собой разновидность расположенной между рынком и фирмой

⁵⁵ Эволюция [Электронный ресурс] // Энциклопедический Словарь Ф. А. Брокгауза и И. А. Ефрона. – Режим доступа: <http://www.vehi.net/brokgauz/>. – Дата доступа: 25.07.2016.

⁵⁶ Эволюция [Электронный ресурс] // Энциклопедический Словарь Ф. А. Брокгауза и И. А. Ефрона. – Режим доступа: <http://www.vehi.net/brokgauz/>. – Дата доступа: 25.07.2016.

формы долгосрочных неполных контрактов независимых субъектов – гибрид. И точно так же, как фирма и рынок могут переходить друг в друга, кооперация при соответствующих условиях может трансформироваться в фирму, распадаться на совокупность независимых рыночных транзакций, вырастать из фирмы и из рынка. Последнее означает, что эволюция форм кооперации осуществляется в активном взаимодействии, сотрудничестве и соперничестве со всеми формами организации экономической деятельности. Развертывание специфических свойств кооперации неотделимо и невозможно вне потока общей организационной эволюции.

Главной чертой современного экономического уклада является многообразие – многообразие организационных форм хозяйственной деятельности, многообразие форм получения ресурсов, многообразие форм сотрудничества, многообразие форм трудовой мотивации, многообразие форм конкуренции организаций на рынках и за рынками. М. В. Белоусенко удалось убедительно аргументировать идею о том, что именно в многообразии – «основной стержень организационного развития индустриальной экономики, а не жесткопоследовательное, детерминистское движение от стадии господства одной организационной формы к другой, как предполагал К. Маркс и многие теоретики после него. Это, однако, не означает, что экономический рост в одинаковой степени эффективно обеспечивался всеми формами организации производства, всеми механизмами управления. Как раз наоборот, одни механизмы управления делали это более эффективно, а другие – менее, что и обеспечило одним из них победу и господство в экономике, а другим – исчезновение или отход на периферию хозяйственной жизни»⁵⁷.

Исследователям истории экономики удалось выделить основные направления организационной эволюции и сопутствующие течения. Преобладающей тенденцией организационного развития индустриальной экономики считается формирование крупных менеджерских корпораций, которое происходило в динамично меняющейся среде иных организационных форм. «Рецессивные» формы претерпевали

⁵⁷ Белоусенко, М. В. Общая теория экономической организации: организационная эволюция индустриальной экономики / М. В. Белоусенко. – Донецк: ДонНТУ, 2006. – 432 с. – С. 107.

изменения в процессе взаимодействия с доминирующими, конкурировали, отходили на периферию экономического развития, но не исчезали. И под воздействием различных факторов организационные структуры, которые представлялись остатками прошлого, начинали активно развиваться, замещая другие формы ведения бизнеса в некоторых областях. В пользу многообразия, нелинейности, многовариантности организационной эволюции свидетельствует и возрождение в современном аутсорсинге субконтрактной организации бизнеса, распространенной в начальный период индустриализации в разных странах. Взгляд из XXI в., более широкий исторический контекст и внимание к деталям подтверждают, что природа и эволюция организационных форм оказались гораздо более многообразными и гибкими, чем предполагалось в XIX и XX вв.

Выделяют три этапа эволюции индустриальных организаций: первый – начало Первой промышленной революции (средние века – конец XVIII в.), второй – Первая промышленная революция – начало Второй (XIX в.), третий – Вторая и Третья промышленные революции (XX в.). Слабая механизация производства, использование силы воды, ветра и человека в качестве источника двигательной энергии – характерные черты первого этапа. То, что позже стало называться основными средствами, не представляло значимой части применяемых ресурсов на первом этапе эволюции организаций. Период представлен множеством форм и структур, наиболее яркими из которых являются децентрализованная иерархия – «выкладывание сырья», ремесленная мастерская – централизованная малая иерархия, демократические не-иерархические артельные и кооперационные структуры и централизованная крупная иерархия капиталистического типа – мануфактура.

Второй этап эволюции организаций связан с техническим переворотом Первой промышленной революции. С точки зрения организационной эволюции это был этап создания капиталистической фабрики – централизованной иерархии предпринимательского типа, для работы которой ресурсы приобретались на рынках, а рабочая сила использовалась на основе отношений найма. Капиталистическая фабрика второго этапа организационной эволюции была не-крупной (несколько сотен работников), и существовала одновре-

менно с системой «выкладывания сырья» и с неиерархическими кооперативными предприятиями. Мануфактура также была частью организационного ландшафта, но отнюдь не преобладающей.

Для третьего этапа (начало – 50-60-е гг. XIX в.) характерно возникновение крупных вертикально-интегрированных корпораций, которые к середине двадцатого века стали источником экономического роста современного типа и сформировали олигополистическую структуру основных рынков. В корпорациях изменились отношения собственности. Полномочия принятия хозяйственных решений – «пучки прав собственности» – были распределены между многочисленными уровнями сложно структурированной системы наемного менеджмента. Капиталистическая фабрика – мелкая по сравнению с корпорациями централизованная иерархия, неиерархические кооперативные формы, малоиерархические формы, подобные ремеслу и системе «выкладывания сырья», остались в экономике рядом с корпорациями, как вопреки, так и благодаря им.

В конце двадцатого века начинается новый этап организационной эволюции, который продемонстрировал неожиданный ренессанс форм ранних этапов индустриального капитализма. Снижение степени централизации управления, сокращение уровней иерархии, растущая мобильность ресурсов, широкое распространение субподрядных отношений, развитие сетей – признаки нового организационного порядка. Но факторы этих изменений, их воздействие на формы организации еще не определились, поэтому будут описаны лишь некоторые проявления новых процессов.

Среди форм первого этапа организационной эволюции выделяются три основных вида: ремесло, система «выкладывания сырья» и мануфактура. Ремесло определяют следующим образом: «это промышленная организация, в которой непосредственный производитель (ремесленник) своими собственными средствами производства и в своем (или арендуемом) рабочем помещении обрабатывает сырье, приобретенное за свои средства на рынке для производства готовой продукции, которая сбывается на рынке непосредственно потребителю или купцу. В большинстве случаев ремесло – это семейное производство, то есть в мастерской ремесленника вместе с ним трудятся члены его семьи (в качестве помощников и учеников) и/или

несколько сторонних учеников. Реализация продукции осуществляется на рынке непосредственно потребителю или купцу-скупщику. Степень свободы ремесленника варьируется в связи с тем, насколько он зависим от скупщика-купца, от его спроса, цен, кредита и т. д. С другой стороны, и скупщик зависит от ритма работы ремесленника, от качества его продукции, от квалификации и мотивации трудовой деятельности ремесленника»⁵⁸. Ремесленная мастерская организационно представляла собой централизованную малую иерархию, поскольку продукция производилась в малых количествах в одном помещении (арендуемом помещении или доме ремесленника), а количество объектов экономической власти мало (хозяин обладал властью над учениками и подмастерьями), мало и количество уровней управленческой иерархии – фактически сам ремесленник.

Часто в литературе ремесло рассматривают как семейную кооперацию. Но в свете предложенной выше трактовки кооперации как объединения усилий независимых субъектов в совместной деятельности, оставляющее для каждого из них пространство для реализации индивидуальных свойств, и организационной модели ремесла как централизованной малой иерархии, характеристика ремесла как «домашней», «семейной» формы кооперации представляется натяжкой. Гораздо ближе к предложенному понятию кооперации деятельность ремесленных цехов, начавших создаваться в Европе в XIII-XIV вв. и почти исчезнувших в XIX в. В цехе происходит согласование долей рынка и допустимого количества учеников и подмастерьев и др. Феномен объединения отдельных мастерских описывается в трудах многих исследователей XIX в. – начала XX в., например И. М. Кулишера⁵⁹, М. М. Ковалевского⁶⁰.

«Второй из наиболее распространенных форм организации производства в этот период была система "выкладывания сырья" (домаш-

⁵⁸ Белоусенко, М. В. Общая теория экономической организации: организационная эволюция индустриальной экономики / М. В. Белоусенко. – Донецк: ДонНТУ, 2006. – 432 с. – С. 108.

⁵⁹ Кулишер, И. М. История русского народного хозяйства / И. М. Кулишер. – 2-е изд. – Челябинск: Социум, 2004. – XIII, 741 с.

⁶⁰ Ковалевский, М. М. Развитие народного хозяйства в Западной Европе: курс лекций / М. М. Ковалевский. – Изд. 2-е. – М.: URSS, cop. 2016. – 224 с.

ная, кустарная промышленность, putting-out, Verlagsystem). Количество секторов и регионов экономики, в которых она доминировала, было настолько велико, что несколько десятилетий назад среди западных историков возникла теория протоиндустриализации, в которой роль основной социальной структуры, подготовившей переход к индустриальному капитализму, отводилась именно этой системе: она как будто создала к концу XVIII в. в Великобритании уже свободную от средств производства рабочую силу, привязала ее к предпринимателям контрактами найма и создала современную форму заработной платы»⁶¹. Последние исследования в этой области показали, что роль системы «выкладывания сырья» была, все же, менее значительна.

Система «выкладывания сырья» – это такая организация производства и сбыта, при которой купец закупает материалы, раздает их для обработки ремесленникам, работающим в своих помещениях своим инструментом. Работники и посредники (агенты купца) выполняют свои функции по договоренности. Купец-работодатель – собственник основных капитальных активов: сырья, часто инструментов и иногда помещений. М. В. Белоусенко описывал эту систему следующим образом: «Как купец он закупал сырье и сбывал конечную продукцию, а как работодатель он раздавал это сырье для конечной обработки сам или через своих агентов. Иногда он выполнял трудовые функции, чаще при заключительной обработке продукта, особенно, если это была операция, от которой зависела реализация продукции на рынке (окраска тканей, соединение лезвий ножей и рукояток). Купец как ремесленник мог трудиться со своей семьей, учениками или нанимать рабочих в свое или их помещение, и это сближает систему «выкладывания сырья» с мануфактурой. Агент купца-работодателя либо не владел никакими активами, либо обладал правами собственности на инструменты и помещения, являясь субподрядчиком. Он выполнял функцию распределения работ (был работодателем, подписывающим контракт с ремесленником-производителем), производительную (мастер, координирующий работу ремесленни-

⁶¹ Белоусенко, М. В. Общая теория экономической организации: организационная эволюция индустриальной экономики / М. В. Белоусенко. – Донецк: ДонНТУ, 2006. – 432 с. – С. 110-111.

ков, сам работник). Рабочий-ремесленник чаще всего владел собственными орудиями труда, иногда арендовал их у купца-работодателя или его посредников. Трудился он в большинстве случаев в своем доме или отдельной мастерской, которая принадлежала ему или снималась у купца-работодателя и его посредников»⁶².

Система «выкладывания сырья» представляет собой, по сути, децентрализованную иерархию, относящуюся к предпринимательскому (капиталистическому) типу организаций. Несмотря на то, что система «выкладывания сырья» классифицируется как предпринимательская децентрализованная крупная иерархия, в ней присутствует гораздо больше признаков кооперационных отношений, чем в семейном ремесле. Здесь наличествует и независимость субъектов, и добровольность сотрудничества, и объединение части ресурсов при сохранении автономии субъектов, и взаимные хозяйственные интересы. Правда, управление системой «выкладывания сырья» построено на иерархических принципах, но и функции купца-работодателя в системе гораздо более значительны, поэтому распределение властных полномочий осуществлялось в соответствии с вкладом в общее дело.

Мануфактура была третьей важнейшей формой организации деятельности в первый период индустриальной организационной эволюции. «Она представляла собой форму организации производства, в которой работники были собраны в одном помещении и осуществляли процесс производства под непосредственным контролем собственника этого помещения, инструментов и сырья. Отличие ее от ремесленной мастерской и системы "выкладывания сырья" было именно в концентрации рабочих в одном или нескольких близко расположенных производственных помещениях и в контроле работодателя не только за входными и выходными параметрами трудовой деятельности, но и самим трудом, его мотивами, процессом накопления знаний и т. д.»⁶³. Для мануфактуры было характерно продуманное

⁶² Белоусенко, М. В. Общая теория экономической организации: организационная эволюция индустриальной экономики / М. В. Белоусенко. – Донецк: ДонНТУ, 2006. – 432 с.

⁶³ Белоусенко, М. В. Общая теория экономической организации: организационная эволюция индустриальной экономики / М. В. Белоусенко. – Донецк: ДонНТУ, 2006. – 432 с. – С. 113.

и рационально организованное разделение труда. Вместе с тем специализация была присуща также системе «выкладывания сырья», в которой разделение труда много столетий развивалось, совершенно не имея препятствий. В мануфактуре взаимодействие работников в совместной деятельности имело внешний, принудительный характер. Такого рода социально-экономические отношения не позволяют считать мануфактуру формой кооперации, в то время как кооперация специализированных мануфактур была широко распространена.

Итак, начальному этапу организационной эволюции производства индустриального типа свойственно многообразие форм, среди которых важнейшую роль играли децентрализованная предпринимательская иерархия – система «выкладывания сырья» и свободное ремесло. Имела место и централизованная крупная иерархия в виде мануфактуры с собственной сложной структурой, она не занимала доминирующее положение, но была также вовлечена в долгосрочные отношения с другими формами организации производства. И эта сложная совокупность организационных форм была не застывшим множеством, она эволюционировала, и процесс эволюции шел как снятие ограничений, налагаемых существующими формами посредством «развертывания» внутренних свойств, присутствующих в этих же самых формах. Эволюция форм организации деятельности происходила одновременно как рост производительности и как изменение социальной структуры общества.

Мелкое ремесленное производство содержит в себе барьеры, логика преодоления которых по правилам данной организационной формы привела к дифференциации трудовых ролей, выделению торговой функции, постепенно превратившейся в координационную и управленческую. С ростом населения возникает необходимость продажи продукции на отдаленных рынках, что довольно проблематично для основной массы ремесленников. Мастера вынуждены были останавливать производство и ехать на эти отдаленные рынки, предлагая там сравнительно небольшие объемы продуктов, произведенных в собственных мастерских. Такая деятельность была высоко затратной из-за высоких транспортных расходов и плохого знакомства с конъюнктурой. В ответ на запрос рынка в среде ремесленников

появились субъекты, которые сами производили продукцию, и вместе с этим собирали товары членов цеха и возили их на дальние рынки. Возвращаясь, предприимчивый мастер отдавал остальными ремесленникам их выручку и принимался снова за работу. Указанные субъекты постепенно накопили опыт ведения коммерческих переговоров, знания о разных рынках и особых потребностях покупателей. Посредники перешли к выполнению торговых функций за вознаграждение, выдаче заказов ремесленникам на производство продукции, пользующейся спросом, снабжению их необходимым сырьем. Так возникла иная связь между рынком и изготовлением продуктов: деятельность «производство для сбыта» теперь разделилась на две самостоятельные – производство и сбыт. Посредники (купцы-работодатели, координаторы) стали регулировать распределение ресурсов между рынками и видами производств, их использование в производственном процессе. Раздавая заказы, приводя количество и качество продукции в соответствии с конъюнктурой, они превратились в управляющих возникающей социально-экономической производственной системы.

Логика развития требует, а история показывает, что таким координатором чаще всего становился конечный в технологической цепочке ремесленник, который продавал готовую продукцию – работал непосредственно на рынок. Сознательно направляя усилия на достижение требуемого рынком ритма и качества работы других участников технологической цепочки, последний в технологической цепочке ремесленник, обладая наиболее полной и актуальной информацией о спросе, брал на себя функции координатора и тем самым становился работодателем для остальных ремесленников. Часто это выглядело как союз равноправных ремесленников, но фактически возникший торговый цех поглощал несколько производственных подразделений.

Выделения купца-ремесленника было обусловлено углублением разделения труда, повлекшим для большинства ремесленников потерю знаний о рынке и торгового опыта. Специализация на продаже продукции предоставила части ремесленников такие знания. Концентрация товаров многих ремесленников в руках немногих посредников позволила создать и извлечь эффекты масштаба и эффекты диф-

ференциации. Специализация посредников на торговле способствовала углублению разделения труда в ремесленных производственных единицах. Благодаря купцу, создававшему более концентрированный спрос, вырос масштаб ремесленных цехов, появились новые подразделения в технологических процессах, возникли новые самостоятельные мастерские – эффекты масштаба и дифференциации сработали и в производственной сфере. Появление купца-координатора вело к снижению еще одного вида издержек – транзакционных издержек потребителя. Снижение затрат на поиск информации о качестве и количестве товаров вследствие концентрации посредником продукции ремесленников, разбросанных по большой территории, дало возможность увеличить покупки, стимулировало рынки не только со стороны предложения, но и со стороны спроса.

Второй этап организационной эволюции представляется периодом тотального господства централизованной иерархии капиталистического типа – фабрики. Этот период характеризуется сложными структурными перестройками большого многообразия множества организационных форм. Появлению новых форм предприятий способствовали достижения НТР (новые индустриальные технологии и материалы, новые источники энергии, новый транспорт). Интенсивность преобразования организационных форм, скорость создания организационных инноваций различалась по регионам и отраслям. Импульс к развитию получили как новые, так и хорошо известные структуры (например, системы «выкладывания сырья»). Угасание независимого ремесла, развитие системы «выкладывания сырья», появление производственных кооперативов, бурный рост фабрик – отличительные черты второго этапа организационной эволюции. Системе «выкладывания сырья» и ремеслу была ранее дана краткая характеристика, особенности фабрики и кооператива как новых форм организации производства будут рассмотрены ниже.

«Фабрика, – определяют исследователи, – это специализированная производственная единица, использующая машины с единым источником энергии и четкое разделение труда, помещения которой, технологическое оборудования, сырье и готовая продукция принадлежат одному из субъектов организации (капиталисту, предпринима-

телю), который сам или через наемных агентов (менеджеров) осуществляет контроль над непосредственным процессом труда рабочих, сконцентрированных в этих помещениях и производящих обработку сырья за денежное вознаграждение (денежную заработную плату). Концентрация рабочей силы в одном или ряде сопряженных технологически помещениях под плотным контролем (надзором) предпринимателя как массовое явление – вот то главное, что отделяет фабрику и вместе с ней рассматриваемый период от предыдущего, доиндустриального периода. Сама идея того, что предприниматель должен обеспечить производственный процесс в своем помещении и взять на себя издержки по контролю достаточно большой массы рабочих, очень медленно проникала в сознание экономических субъектов того времени, прежде всего предпринимателей-ремесленников и купцов системы "выкладывания сырья"⁶⁴. Концентрация производственных ресурсов, в том числе рабочей силы, в руках капиталиста, повышение контроля над всеми ресурсами путем централизации – главная особенность фабричной системы. Других фундаментальных различий, например, в глубине разделения труда, между фабрикой (мануфактурой как ее непосредственной предшественницей) и системой «выкладывания сырья» не отмечено.

Под контролем собственника фабрики находилась не только вопросы количества и качества производимой продукции и ее сбыт, но и сам процесс производства, в чем и заключались отличительные особенности фабрик. По заказу хозяина и при его непосредственном участии была создана система стимулов к осуществлению трудовой деятельности (нормирование труда, поощрения и наказания за отклонения от норм), новые механизмы передачи информации и накопления знаний, необходимых для производства. Одна из важных особенностей фабрики – наличие внешней дисциплины (строгого распорядка, регламентация трудовой деятельности, необходимости постоянной интенсивности работы, соблюдения стандартов и т. д.), к которой рабочим ранней индустриальной эпохи сложно было адаптироваться.

⁶⁴ Белоусенко, М. В. Общая теория экономической организации: организационная эволюция индустриальной экономики / М. В. Белоусенко. – Донецк: ДонНТУ, 2006. – 432 с. – С. 128.

Контроль непосредственного процесса труда, который при отношениях найма становится достаточно плотным, в действительности имел много вариантов. Рабочие обладали высокой степенью автономии в производственном процессе. Например, в Британии широко использовался принцип субподряда. Для поставки продукции или выполнения работ с использованием средств производства собственника в рамках договоров нанимались сторонние субъекты, которые в свою очередь нанимали работников, контролировали их деятельность и рассчитывали их. Мастера на рабочих местах некоторых фабрик имели право самостоятельно не только нанимать рабочих, но и брать в аренду дополнительные машины. Собственник предприятия практически с рабочими не взаимодействовал и контролировал только конечный результат работы такой команды. Крупное централизованное предприятие работало как совокупность полуавтономных артелей на основе субподряда, а не классических отношений найма.

Субподрядный тип отношений рабочих и хозяев был широко распространен в разных странах. Но использование субконтракта в Британии дошло до XX в., что, как показал У. Лацоник, повлияло на судьбу страны. В XIX в. британские предприниматели отказались от полного контроля производственного процесса (причиной тому послужили такие факторы, как технологические особенности текстильной промышленности, высокая конкуренция, недостаточность управленческого опыта и знаний). Квалифицированным рабочим были переданы функции найма помощников, обслуживания машин и контроля за производством. Задачи привлечения новых рабочих, их мотивации и обучения остались прерогативой стюардов-мастеров, что привело в начале XIX в. к появлению на фабриках огромного количества женщин и детей.

Британские предприниматели не интегрировали нижний слой менеджмента (мастеров цеха) в общую иерархию управления, подчиненную только им. Фактически такая форма представляла собой разновидность субподряда, где у хозяина не было полного контроля за процессом производства на рабочих местах. У. Лацоник обращает внимание, что отличием американских предпринимателей было пол-

ное подчинение наемной рабочей силы, что обеспечило более эффективное перераспределение ресурсов внутри организации⁶⁵. Внутри фабрик существовали разные типы отношений между рабочими и предпринимателям, которые не укладываются в прокрустово ложе одной общей категории – «отношения найма». Субконтракт имеет несомненные признаки кооперационных отношений и субконтрактную систему можно рассматривать как форму кооперации внутри капиталистической фабрики.

Управленческая структура фабрик XIX в. является простой и малой. В ней отсутствовали разные уровни управления, задачи менеджмента решались методами доиндустриальной эпохи. Типичная менеджерская структура представлена текстильной фабрикой. По форме собственности такая фабрика была партнерством, в ней был один администратор, занятый собственно управлением, который был чаще всего главным партнером. М. В. Белоусенко описывает такую фабрику следующим образом: «Через ежедневный контроль счетов и визиты на фабрику он взаимодействовал с наемным агентом, который осуществлял текущий оперативный контроль за производством на месте. Этот агент был инженером, в задачу которого входило обеспечение нормального хода технологического процесса. Разные производственные операции размещались в отдельных помещениях или на отдельных этажах одного здания и управлялись двумя-тремя мастерами. Бухгалтерский учет был предельно прост. Сбыт, финансы, закупки передавались, как правило, специализированным организациям, но собственность на активы перекрещивалась. Владельцы специализированных организаций часто владели долями капитала фабрики, а ее хозяева в свою очередь – капиталом этих организаций»⁶⁶.

Неиерархические формы организации труда, близкие к производственным кооперативам и артелям, были широко представлены на втором этапе организационной эволюции. Значительная часть субъектов осваивала технологические достижения индустриализации

⁶⁵ Lazonick, W. *Employment Relations in Manufacturing and International Competition in: The Economic History of Britain since 1700. – 2-nd ed. – V. 2: 1860–1939 / Ed. by R. Floud and D. McClosky. – Cambridge University Press, Cambridge, 1995. – Pp. 90–116.*

⁶⁶ Белоусенко, М. В. *Общая теория экономической организации: организационная эволюция индустриальной экономики / М. В. Белоусенко. – Донецк: ДонНТУ, 2006. – 432 с.*

в неиерархических организационных формах. Кооперативное движение того времени возникло как реакция формирующегося рабочего класса на становление экономического порядка, основанного на отчуждении условий труда и жизни от самого работника. В нем была мощная политическая и идеологическая составляющая, что, с одной стороны, способствовало продвижению кооперативных концептов, а с другой – становилось предпосылкой разного рода искажений. «После Р. Оуэна производственные кооперативы создавались как идеологически обоснованное средство борьбы с капитализмом, выводящее за его пределы как абсолютно противоположная предпринимательской иерархии форма организации труда. Здесь именно идеология играла очень большую роль и являлась отчасти фактором, скрепляющим всех членов такой организации в единое целое. Это никак не мешало силам экономической конкуренции действовать и на нее, выявляя постепенно ее сильные и слабые стороны, однако в некоторой степени делало сам опыт ее создания недостаточно чистым»⁶⁷.

Однако мотивы создания кооперативов не ограничиваются политическими и идеологическими. Кооперативы представляют собой особую форму организации производства и отдельную форму кооперационных отношений, сыгравшую немаловажную роль в организационной эволюции. И предметом рассмотрения будут кооперативы производителей, возникшие до политического движения Р. Оуэна, поскольку именно они, отражая общие тенденции организационной эволюции, являются более чистым примером самостоятельных форм кооперации.

Свидетельств о присутствии кооперативов на этапе организационной эволюции ранней индустриализации осталось не много. Есть данные о кооперативах в текстильной промышленности и в угольной промышленности. Разработка английских шахт начиналась, например, обычно артельными организациями. Рассмотрим несколько примеров различных форм кооперации производителей, подтверждающие самостоятельность кооперации как формы, успешно конкурирующей с капиталистической фабрикой.

⁶⁷ Белоусенко, М. В. Общая теория экономической организации: организационная эволюция индустриальной экономики / М. В. Белоусенко. – Донецк: ДонНТУ, 2006. – 432 с. – С. 134-135.

Пример первой приводит М. В. Белоусенко в упоминавшейся ранее работе. Речь идет о кооперативных ткацких фабриках, существовавших в Британии с 1780 по 1860-е гг. «Эти фабрики имели следующую организационную структуру. Мелкие производители ткани (ремесленники) создавали партнерства и покупали (или, возможно, строили сами) небольшие текстильные фабрики, выполнявшие ряд промежуточных операций по обработке шерсти. Так как кооперативы законодательство не разрешало, а партнерство в принципе не препятствовало легкому выходу из состава пайщиков, что ставило под угрозу существование организации, то для ее устойчивости важен был дух коллективизма, который действительно наблюдался в этих организациях. Работали эти фабрики так: мелкие ремесленники, собственники фабрики, покупали необработанную сортированную шерсть, отправляли ее за небольшую плату на фабрику (то есть плату самим себе и наемным работникам, которые там были заняты, хотя, возможно, они работали сами, данных нет), затем получали ее обратно, ткали в своих собственных мастерских, снова возвращали на фабрику для выполнения ряда других операций, кроме окрашивания, и потом, получив ее обратно, вывозили на рынок и продавали, как правило, купцу, который осуществлял последние операции окрашивания и доводки»⁶⁸. Существование в течение длительного времени кооперативной фабрики, являющейся гибридной формой мелкого ремесла, малой капиталистической иерархии и кооператива, свидетельствует о способности кооперации использовать индустриальную технологию и отвечать потребностям рынка посредством сложных организационных структур.

«Второй пример – так называемые "арендные фабрики" (tenement factories) в скотландской (производство ножей) промышленности. Иногда такого рода типы организации называли "общественные колеса" (public wheels), так как в основе их лежало объединение ремесленных цехов вокруг арендованного всеми работниками (общественно) паровых машин... Шлифование практически полностью выполнялось на основе того, что носит название "общественных колес" (public

⁶⁸ Белоусенко, М. В. Общая теория экономической организации: организационная эволюция индустриальной экономики / М. В. Белоусенко. – Донецк: ДонНТУ, 2006. – 432 с. – С. 135-136.

wheels) – большое здание в два или три этажа, к которому присоединен паровой двигатель, и в котором энергия арендуется вместе с помещением для шлифовального камня и других аппаратов для каждого из шлифовальщиков, который платит 7-8 фунтов в год за пользование, используя свой собственный шлифовальный камень вместе с приводными ремнями, соединяющими камень с валом... От 10 до 15 камней и полировщиков занимают одно помещение; каждый шлифовальщик не соединен с другим и все они независимы от капиталиста, по чьему заказу они трудятся. Эти "общественные колеса" принадлежат в основном лицам или компаниям, которые не имеют никакого отношения к шлифованию или другим отраслям»⁶⁹. Данная форма организации производства кооперативом не является, но, несомненно, представляет собой особую разновидность кооперационных отношений. В федерации независимых работников, совместно арендующих оборудование, нет иерархии мастеров, она является «сообществом равных».

Как было показано, главные признаки фабрики – концентрация рабочих и надзор за трудом, но на арендных фабриках ситуация была иная. В частности, в Англии имело место организация производства ковров на ручных ткацких станках, при которой купец обеспечивал рабочих сырьем, станками и помещением, но общего надзора не было. Каждый ремесленник оплачивался сдельно и технологически не взаимодействовал с остальными рабочими. На арендных фабриках ножевой промышленности использовалось много «внешних рабочих», которые работали на дому и за свой счет (или за сет посредника). Элементы надзора для фабрики в целом отсутствовали, но в каждой бригаде существовало управление трудом. «Арендная фабрика» представляла собой кооперацию ремесленных мастерских.

Еще один значимый для нашего исследования пример – фабрики-коттеджи Ковентри. «Фабрики эти выглядели следующим образом: ремесленники-ткачи арендовали паровую машину, ставили ее между своими коттеджами, распределяли движущий момент с помощью специальных передаточных устройств и производили продукцию в этих

⁶⁹ Белоусенко, М. В. Общая теория экономической организации: организационная эволюция индустриальной экономики / М. В. Белоусенко. – Донецк: ДонНТУ, 2006. – 432 с. – С. 136-137.

зданиях... Изначально паровой двигатель устанавливался в конце ряда коттеджей, а энергия передавалась в каждый из них системой валов из одного строения в другое. За ее использование платилась арендная плата, в зависимости от количества ткацких станков, которых в каждом коттедже было от двух до шести. За помещение платилась отдельная плата, а хозяин коттеджей не всегда был собственником машины, и было возможно арендовать сам коттедж без оплаты машины... Налицо возникновение на основе машинной техники альтернативной капиталистической иерархии и активно с ней конкурирующей кооперационной формы организации производства неиерархического типа»⁷⁰. Объединившиеся для аренды паровой машины работники были командой, действующей как одно целое. Чтобы рационально использовать двигатель, они координировали совместную трудовую деятельность. Это была организация, отличная от федерации ремесленников, между производителями в ней возникли новые отношения.

Фабрики-коттеджи были достаточно успешны, к середине XIX в. их было построено более 400. И эта форма не обошлась без политики и идеологии – пропаганда социалиста-утописта Ч. Брея способствовала массовому созданию фабрик-коттеджей. Но в 1860 г. в Британии приняли закон о свободе торговли, текстильная промышленность лишилась таможенной защиты. Текстильное производство в Ковентри пришло в упадок, разорение коснулось производителей всех организационных форм, а фабрики-коттеджи исчезли полностью.

Хозяин капиталистической фабрики исторически платил рабочим повременную заработную плату. У рабочих коттеджей она была сдельная, у них был стимул интенсивнее трудиться, увеличивать объемы производства и снижать издержки, в этом случае рост доходов перекрывал дополнительные затраты на аренду машин. С появлением жесткой конкуренции зарубежной продукции издержки потребовалось снизить еще больше. Собственники фабрик стали платить наемным рабочим сдельную заработную плату и, обеспечив рост интенсивности труда посредством стимулирования и контроля,

⁷⁰ Белоусенко, М. В. Общая теория экономической организации: организационная эволюция индустриальной экономики / М. В. Белоусенко. – Донецк: ДонНТУ, 2006. – 432 с. – С. 138-139.

снизили переменные затраты. Это позволило загрузить производственные мощности, то есть, как минимум, не увеличивать постоянные затраты. Рабочие фабрик-коттеджей в моменты спада производства сворачивали производство, постоянная арендная плата за неиспользуемые производственные мощности тянула издержки вверх. Некоторые фабрики-коттеджи были преобразованы в классические капиталистические фабрики.

Примечательно, что чисто организационная трансформация вызвала изменение планировки рабочих помещений. Был пробит проход через стены, отделяющие мастерские друг от друга, верхний этаж стал общим помещением. «Работники еще трудились над своими жилыми домами, но они уже не работали у себя дома, – описывает эту трансформацию М. В. Белоусенко. – Сначала они ходили на фабрику через свои собственные двери, но довольно скоро они были закрыты, и рабочие шли на фабрику, выходя из своих домов, через двор по внешней лестнице. Это интереснейший момент в организационной эволюции, который показывает, что изменение организационной формы изменяет и параметры функционирования группы субъектов»⁷¹.

Кооперативы, создаваемые с середины XIX в., были организациями, в которых те, кто выполнял основные производственные функции, были собственниками активов и субъектами принятия хозяйственных решений. Эволюцию рабочих артелей, в которых труженики являются собственниками, тщательно проанализировал М. И. Туган-Барановский. Он показал, что рабочий кооператив проигрывает конкуренцию классической капиталистической фабрике, прежде всего, из-за низкой эффективности кооператива. Она вызвана, во-первых, недостатком дисциплины – рабочие-собственники не слушают руководителя, так как он – товарищ, избранный из их среды. Во-вторых, членам кооперативов не хватает знаний о рынке и предпринимательских способностей, рабочие часто не желают переходить к новым видам деятельности. Рабочие в кооперативе, как в ремесленной мастерской начала индустриализации, не могут получить знания о внешнем мире из-за включенности в непосредственный производственный

⁷¹ Белоусенко, М. В. Общая теория экономической организации: организационная эволюция индустриальной экономики / М. В. Белоусенко. – Донецк: ДонНТУ, 2006. – 432 с.

процесс. Та форма единства труда и собственности, которая сложилась в кооперативах XIX и XX вв., сдерживала смену технологий и производственного аппарата (инновационная и технологическая косность) из-за нежелания менять состав, численность и профессии членов кооператива с появлением нового оборудования. М. И. Туган-Барановский связывал недостатки производственных кооперативов с их фундаментальным принципом – единством труда и собственности, с отсутствием наемного труда. В кооперативе отсутствие власти одной группы субъектов над другой приводило к дополнительным транзакционным и продукционным издержкам. У избираемого менеджмента были ограничены рычаги воздействия на рабочих для выполнения ими рекомендаций по повышению эффективности. Возможности интенсификации труда, дифференциации знаний и способностей, особенно предпринимательских, возможности подстроиться под конъюнктуру рынка изменением количества рабочих с соответствующим изменением затрат, дифференциация в оплате труда – все это в кооперативах использовалось не достаточно⁷².

М. И. Туган-Барановский видел два пути развития кооператива: перерастание в капиталистическую организацию или сохранение на периферии экономики. Первый путь он обрисовывает так: «При необходимости расширить обороты, артель неизбежно переходит к пользованию трудом вольнонаемных рабочих. Но этим самым она утрачивает свой чисто трудовой тип и приближается к капиталистическому предприятию... Трансформация эта совершенно неизбежна по причинам, выясненным выше. Преуспевающая артель не может расширять своих оборотов путем привлечения в свой состав новых рабочих в качестве полноправных членов. Новые рабочие силы неизбежно должны стать в положение наемных рабочих по отношению к хозяевам артели. Рабочий персонал распадается таким образом на два класса – хозяев-артельщиков и наемных рабочих. Чем лучше идут дела артели, тем многочисленнее становится группа наемных рабочих. Процесс этот завершается тем, что члены артели, первоначально участвовавшие в работе наряду со всем остальным

⁷² Туган-Барановский, М. И. Экономическая природа кооперативов и их классификация / М. И. Туган-Барановский. – М.: Ун-т им. А. Л. Шанявского, 1914. – 127 с.

рабочим персоналом, перестают сами работать и становятся пайщиками предприятия. От артели не остается ровно ничего – вместо нее вырастает капиталистическое предприятие на паях»⁷³. Советская история кооперативного движения времен перестройки – современный пример подобного рода эволюции кооперативов.

Второй путь М. И. Туган-Барановский описывает так: «Но, конечно, нельзя сказать, чтобы все артели, которым удавалось преодолеть трудности борьбы за существование и уцелеть, подвергались процессу капиталистического превращения. Процесс этот почти неизбежен только для преуспевающих артелей. Если артель особого успеха не имеет, то она может сохранить трудовой характер, но именно благодаря отсутствию успеха... Трудовой тип артели объясняется в этом случае тем, что артель не доросла до капиталистического предприятия, дающего не только заработок рабочему, но и прибыль предпринимателю»⁷⁴. Примером противоположной тенденции в конце XX в. является возникновение «индустриальных районов» на базе распавшихся крупных централизованных иерархий, выделение подразделений компании в качестве аутсорсинговых фирм или современные децентрализованные формы кооперации независимых производителей, как мелких, так и крупных, вместо создания вертикально интегрированной компании.

Ряд современных исследователей считают эффективности кооперативов низкой. Например, Б. Хорват, исследовавший югославскую экономику послевоенного периода, П. Вильямс, считавший, что максимальная численность кооператива ограничивается тем, что его члены должны знать друг друга в лицо. Л. Маркус – Президент Международного кооперативного альянса – тоже констатирует неизбежность превращения кооператива в менеджерскую иерархию по мере его роста. В этом кроется причина распространенности мелких и средних кооперативов. Исключение представляет Мондрагонская кооперативная корпорация в Испании. «Но "Мондрагона" – это федерация кооперативов, имеющая жесткую управленческую иерархию

⁷³ Туган-Барановский, М. И. Экономическая природа кооперативов и их классификация / М. И. Туган-Барановский. – М.: Ун-т им. А. Л. Шанявского, 1914. – 127 с.

⁷⁴ Туган-Барановский, М. И. Экономическая природа кооперативов и их классификация / М. И. Туган-Барановский. – М.: Ун-т им. А. Л. Шанявского, 1914. – 127 с.

и по мере разрастания отдельного кооператива часть его рабочих переводится в другие организации. Максимальная численность кооператива, входящего в федерацию – около 500 человек, – пишет М. В. Белоусенко. – На размер "Мондрагоны" и ее устойчивость очень сильное влияние оказывали и оказывают локальные институционально-экономические факторы земли Басков»⁷⁵. Тем не менее, в мире десятки миллионов человек занято в производственных кооперативах, что говорит о наличии достоинств этой организационной формы.

История развития кооперативов, как ни парадоксально это звучит, наглядно свидетельствует о несоответствии ряда принципов реального функционирования этой формы принципам кооперационных отношений. Принцип сознательности кооперационных отношений, будь он реализован в кооперативе, снял бы те основные проблемы, о которых писал М. И. Туган-Барановский. Принцип единства труда и собственности в кооперативе используется не полно и слишком прямолинейно. Почему в кооперативе в качестве объектов собственности рассматриваются только материальные активы, почему сама собственность представлена владением и распоряжением вещами, а не присвоением полномочий по принятию решений? Отмеченная ранее узость кооперативного концепта и политизированная – уравнительная – практика его реализации стали факторами, отправившими кооперативы на периферию экономической жизни. Ренессанс кооперативной идеи и подъем кооперативного движения должен опираться на более глубокое осмысление кооперации как общественного феномена и на более последовательную реализацию кооперационных принципов.

Для третьего этапа организационной эволюции характерно доминирование вертикально-интегрированных менеджерских корпораций. С их появлением экономика приобретает современный вид: в каждой из отраслей формируется ядро из двух-трех корпораций, которые ведут неценовую конкуренцию, а остальные организации – средние и мелкие иерархии (фабрики) – подстраиваются под них. Такая организационная форма как производственный кооператив также присутствует.

⁷⁵ Белоусенко, М. В. Общая теория экономической организации: организационная эволюция индустриальной экономики / М. В. Белоусенко. – Донецк: ДонНТУ, 2006. – 432 с.

Начало третьего этапа М. В Белоусенко описывает следующим образом: «Крупные вертикально-интегрированные менеджерские корпорации возникают в середине XIX в. в США, Англии, Франции, Германии в условиях, которые в разных странах заметно отличаются. Корпорации не приняли единой унифицированной формы, отражая это неравенство условий, тем не менее, можно отметить несколько универсальных тенденций, результатом действия которых стали корпорации как формы организации современного производства»⁷⁶. Большинство собственников классических фабрик рассматривали свои предприятия как «личное достижение, объект непосредственного контроля, тесно связанного с их семьей. Они не видели свой бизнес как формальную организацию, чье существование может продолжаться независимо от персонального состава ее руководителей»⁷⁷. Рациональная, спланированная иерархия управления была не нужна при прямом контакте главы фирмы и ее персонала. Предприятия были узкоспециализированными, производили ограниченную номенклатуру товаров, права собственности были простыми и определенными – хозяин или партнерство. Подразделения управлялись небольшим количеством наемного персонала.

По мере усложнения предпринимательской деятельности «понадобились специалисты для отдельных функций, что вызвало появление специализированных подразделений: технических, сбытовых, кадровых. Это в свою очередь усложнило проблемы координации новых специализированных подразделений и потребовало новых функциональных менеджеров... В этом же направлении вел рост количества предприятий, находящихся в собственности одной организации, географическая, продуктовая специализация и диверсификация подразделений. Масштабы фирм, их сложность и разделение труда, потребности в функциональной интеграции, тенденции диверсификации вызвали такие управленческие проблемы, которые не были известны специализированному предприятию предыдущего

⁷⁶ Белоусенко, М. В. Общая теория экономической организации: организационная эволюция индустриальной экономики / М. В. Белоусенко. – Донецк: ДонНТУ, 2006. – 432 с.

⁷⁷ Белоусенко, М. В. Общая теория экономической организации: организационная эволюция индустриальной экономики / М. В. Белоусенко. – Донецк: ДонНТУ, 2006. – 432 с. – С.134-135.

этапа развития рыночной экономики. Основная проблема состояла в том, чтобы обеспечить необходимую координацию, информацию и власть в организации, которая более не контролировалась одним человеком и которая вводила глубокую специализацию, требовавшую нового механизма управления»⁷⁸.

В середине XIX в. в разных странах начали появляться отдельные элементы управления, характерные для современных корпораций. Например, в одной французской железнодорожной компании были созданы совет директоров и административный совет. Основные управленческие решения принимал совет директоров, за административным советом закреплялись бухгалтерские функции. Предложения в области бухгалтерии и финансов разрабатывало еще одно новое подразделение – вспомогательная комиссия. У линейных подразделений, непосредственно выполнявших перевозки, были минимальные административные полномочия. С ростом масштабов деятельности происходила некоторая децентрализация власти. Географическая специализация оформилась в отдельные автономные подразделения, совместные конференции или комиссии, в работе которых принимали участие члены совета директоров компании, стали новыми формами коммуникации и координации. Налицо разделение и специализация управленческих функций, делегирование собственниками полномочий профессиональным менеджерам.

В это же время на предприятиях Германии появляются подразделения, специализирующиеся на функциях, обслуживающих производственный процесс, отделенные от непосредственного производства и его управляющих. Крупные предприятия находились в управлении родственников или близких друзей, что обеспечивало лояльность менеджмента в отношении целей бизнеса и интересов собственников. Но в Германии были развиты навыки бюрократического управления, поэтому здесь переход от семейной организации бизнеса к эшелонированному профессиональному менеджменту произошел достаточно быстро. Ускорило организационную эволюцию немецких компаний

⁷⁸ Белоусенко, М. В. Общая теория экономической организации: организационная эволюция индустриальной экономики / М. В. Белоусенко. – Донецк: ДонНТУ, 2006. – 432 с. – С. 143-144.

знакомство с научной организацией труда Ф. Тейлора. Для координации работы цехов были созданы цеховые управления как посредники между специализированными департаментами и другими цехами. Развивается стандартизация изделий и работ, изучаются и оптимизируются способы трудовых действий, разрабатываются разные системы мотивации. Функции и полномочия цеховых мастеров сжимаются. Формируются четкие линии власти и ответственности, появляются специалисты по строительству организационных структур.

Тогда же возникают децентрализованные управленческие структуры, которые завоюют рынки к концу XX в. «Так в фирме Siemens & Halske основные оперативные решения лежали на менеджменте дивизионов, специализированных на производстве разных продуктов. У них была своя бухгалтерия, свой сбыт и управление. Топ-менеджмент (центральная администрация) осуществлял разработку базовой политики компании, распределение инвестиционных средств, капитального оборудования, персонала, внешние связи, решение юридических вопросов, управление трудовыми процессами, развитием организационной структуры, в которую входили советы, офисы, комитеты. Высшее управление концентрировалось в исполнительном совете, осуществлявшем регулярные встречи глав подразделений, высших менеджеров с функционально определенными обязанностями. Был еще генеральный офис, члены которого участвовали в формулировании общей стратегии компании. В этот период управленческая деятельность формализуется, отныне начинают применяться графики, письменные отчеты, статистика как отражение деятельности компании и ее подразделений. Появляется также и гибкая система комитетов топ-менеджеров с нерегулярными сроками заседаний. В компании Siemens & Halske вводится система внутренних цен, отчасти имитирующая конкурентные цены рынка: с ее помощью осуществляется ограниченная конкуренция между заводами и департаментами одной компании. Она позволяет выявить успешные и убыточные подразделения. Однако такие организационные структуры и механизмы управления до Первой мировой войны остаются редкостью»⁷⁹.

⁷⁹ Белоусенко, М. В. Общая теория экономической организации: организационная эволюция индустриальной экономики / М. В. Белоусенко. – Донецк: ДонНТУ, 2006. – 432 с. – С. 145-146.

В США крупные менеджерские корпорации сначала появились в железнодорожной отрасли. Огромное количество техники и производственных процессов, их длительность и сложность, территориальная отдаленность и временные разницы потребовали новых форм координации. Произошло разделение на высших и исполнительных менеджеров, были четко определены задачи линейных (непосредственно управляющих производственными подразделениями) и функциональных менеджеров. «Впервые это различие было сформулировано и внедрено в жизнь в компании "Эри". Произошло делегирование власти президентом компании генеральному суперинтенданту, а от того в свою очередь менеджерам подразделений, ответственных за осуществление транспортных операций. Эти менеджеры имели право отдавать приказы "ниже" расположенным менеджерам, осуществляя координацию основных производственных процессов компании (линейный менеджмент). Рядом с ними были созданы функциональные департаменты, задачей которых стало установление стандартов, наем персонала, оценка, наем/увольнение менеджеров. Движение поездов они координировать не могли (не могли отдавать приказы, касающиеся этих вопросов)»⁸⁰. Произошло делегирование власти собственникам другим субъектам без утраты контроля, была создана новая форма взаимодействия, в которой присутствуют уровни управления и ответственности с разными функциональными обязанностями. Формализуются потоки информации, появляются таблицы, графики, изменяется содержание бухгалтерского учета. Разделяют основные и оборотные активы, капитальные и текущие затраты, классифицируют издержки и создают методики управления ими, разрабатывают способы расчетов амортизации, совокупных издержек, нормы прибыли. В других отраслях массового производства разворачиваются аналогичные процессы. Вертикально-интегрированные менеджерские корпорации консолидируют производство и сбыт и постепенно становятся доминирующими на рынках, формируя их современную олигополистическую структуру.

⁸⁰ Белоусенко, М. В. Общая теория экономической организации: организационная эволюция индустриальной экономики / М. В. Белоусенко. – Донецк: ДонНТУ, 2006. – 432 с. – С. 147.

Становление вертикально-интегрированных компаний разворачивалось в трех важнейших аспектах. Первым была вертикальная интеграция – в структуру компаний в качестве подразделений включались ранее независимые производства полуфабрикатов и сбытовые операции. Это были слияния и поглощения прежде самостоятельных фирм или новые подразделения растущих компаний. Второй аспект касается трансформации организационных структур, формирования многочисленных эшелонированных уровней управления и перехода части экономической власти от собственников к наемным менеджерам (отделение собственности от управления, менеджерская революция). Третий проявился в формировании олигополистической структуры рынков, поскольку естественными барьерами для входа на рынок стали масштабы и высокая эффективность новых корпораций. Успех в конкурентной борьбе с такими компаниями предполагал инвестиции в основной капитал и менеджерские структуры, сравнимые по времени и размерам с теми, которые производились в течение многих лет лидерами рынков, что оставляло неопытным мало шансов. Механизм управления корпорациями, основанный на разделении уровней управления, разграничении функций, четком закреплении сфер ответственности, формализации информационного потока, преобразовании учета, резко снизил издержки и цену и сумел обеспечить предложение широкого спектра продуктов. Рост эффективности – главный результат организационной эволюции, к которому привело сознательное использование организационных и технологических инноваций в разных отраслях.

В результате вертикальной интеграции возникли корпорации, производящие множество разных продуктов в большом количестве подразделений. «Механизмы управления крупными вертикально интегрированными корпорациями делят на два подвида: централизованные или U-формы (от unitary, унитарный) и децентрализованные или M-формы (от multidivisional, многодивизиональный). Централизованная форма была характерна для большинства крупных и средних компаний США до 20-х гг. XX в. Она делилась на подразделения (дивизионы) по функциональному признаку: выделялись производственные подразделения, сбытовые, финансовые, маркетинговые, кадровые и т. д. Производственные подразделения (собственно их

линейный и функциональный менеджмент) полностью интегрировали управление всем производством, независимо от того, в каком регионе оно располагалось и какой продукт выпускало. То же было с другими подразделениями. Линия ответственности и подчинения шла от низших менеджеров на уровне завода и цеха через менеджмент средней линии к руководителям центрального офиса вертикально вверх. Линейные менеджеры имели отношение к оперативной координации производственного процесса, функциональные разрабатывали стандарты производства, осуществляли технологические разработки, собирали данные учета, консультировали и иногда отбирали новых линейных менеджеров. Примером такой централизованной корпорации является компания "Дженерал Электрик", которая приобрела классическую U-форму благодаря необходимости координировать производство очень большого количества предельно сложного оборудования»⁸¹.

В централизованной организационной структуре собственники сами являлись топ-менеджерами. С ростом корпораций стала очевидна перегрузка высшего менеджмента оперативным управлением и отсутствие стратегического управления развитием компаний. По мере обострения проблем механизмы управления дстраиваются, например, возникают прогнозы конъюнктуры, в соответствии с которыми далее планируется деятельность организаций. Происходит диверсификация управленческих функций, появляются департаменты, ведущие исследования и разработки. Как результат возникают децентрализованные организационно-управленческие структуры, которые называют М-формой или мультидивизиональными. Функции производства, управления, учета и сбыта подразделения осуществляют самостоятельно в соответствии с политикой компании, общая координация и стратегическое развитие организации осуществляется штаб-квартирой.

М-форма решила проблему перегрузки топ-менеджеров, позволив им заниматься стратегическим планированием. Руководители ком-

⁸¹ Белоусенко, М. В. Общая теория экономической организации: организационная эволюция индустриальной экономики / М. В. Белоусенко. – Донецк: ДонНТУ, 2006. – 432 с. – С. 152.

паний постепенно оценили новшество, и с середины XX в. начинается распространение децентрализованных корпоративных структур. Их используют производственные и финансовые организации, торговые и страховые компании. Продолжается диверсификация производственных компаний, появляются конгломераты, в которых единой управленческой структурой объединены предприятия отраслей, не связанных технологически. Функции топ-менеджмента конгломерата ограничивались корпоративным планированием, в нем исчезли вспомогательные функциональные офисы и менеджеры, остались только еще более автономные дивизионы.

Необычную организационную структуру корпорации создал японский бизнес – Я-фирма. Как отмечает М.В. Белоусенко, «японская корпорация представляет собой особый вид централизованной капиталистической иерархии менеджерского типа, в котором процессы внутренней децентрализации, не ликвидируя вертикальную дифференциацию отношений, иерархическую власть менеджмента, пошли еще глубже и привели к сокращению количества уровней иерархии и большему использованию горизонтальной координации. <...> На американских предприятиях разделение труда доведено до самых мелких операций, планирование и координация труда отделено от непосредственных исполнителей. Рабочий персонал Я-фирмы организован в бригады, которые являются основными субъектами, выполняющими производственные задачи»⁸². Эта модель предполагает более гибкие, трудовые функции, не закрепленные жестко за конкретными исполнителями, право принятия решений локального оперативного характера делегировано рабочим-операторам бригад. Рабочий имеет возможность в случае обнаружения брака или сбоя работы оборудования останавливать весь конвейер. Организована постоянная ротация рабочих-операторов для повышения их квалификации и расширения специализации. Это распределяет специфические знания среди широкого круга исполнителей и является предпосылкой расширения права рабочих принимать решения. Зарплата рабочих

⁸²Белоусенко, М. В. Общая теория экономической организации: организационная эволюция индустриальной экономики / М. В. Белоусенко. – Донецк: ДонНТУ, 2006. – 432 с. – С. 134-135.

определяется не выработкой и сменным заданием, а личными параметрами: стажем и компетенцией. Мотивационная система такого рода создала еще одну линию иерархии в японской корпорации. В условиях высокой самостоятельности рабочих бригад более важную роль стал играть отдел управления персоналом, который обеспечивает отбор рабочих и процесс их профессиональной ротации.

М. В. Белоусенко описывает организационно-управленческую структуру компании «Тойота» следующим образом: «Вся организация разделена на департаменты, секции и операционные единицы. Во главе каждого из них стоит свой менеджер. Непосредственные производственные операции выполняются на уровне операционной единицы, во главе которой стоит высший мастер, а сама единица разбита на команды с мастерами-координаторами. Команда состоит из 12-13 рабочих, высокая автономия в принятии решений начинается на уровне операционной единицы и бригады. Если общий производственный план формируется маркетинговым и плановым отделами всей компании, то решает, сколько нужно рабочих для его выполнения, высший мастер операционной единицы, в связи с чем и перераспределяются рабочие на заводе. Между операционными единицами больше используется горизонтальная (неиерархическая) координация, нежели координация с помощью иерархии менеджеров. Эта система известна под названием канбан. Суть ее в том, что между цехами перемещаются система карточек-заказов, в соответствии с которыми технологически взаимосвязанные производственные единицы передают друг другу полуфабрикаты. Цеха производят свою продукцию и передают ее смежным только по мере поступления карточек-заказов. Эта информационно-координирующая система обеспечивает, при определенных условиях, высокое качество продукции, гибкость использования рабочей силы и снижение межоперационных запасов, а также снижение уровней менеджмента, позволяя отказаться от управленцев, координирующих работу нескольких цехов. Система способна гибко реагировать на колебания конъюнктуры

в размере до 10%, при превышении этого предела появляется необходимость в межоперационных запасах»⁸³.

Отличительной чертой японских корпораций также является установление особых взаимодействий между независимыми предприятиями. Головная фирма, производящая конечную продукцию, связана долгосрочными кооперационными отношениями с группой малых и средних фирм-поставщиков (кейрецу – дословно «потомство»). В кейрецу входят несколько поставщиков, ранжированных головной фирмой, осуществляющие на субконтрактной основе некоторые технологические операции или поставку полуфабрикатов. Такая организационная форма производства отличается высокой степенью координации деятельности: головная фирма предоставляет стабильный спрос, при этом контролируя качество товара, инвестируя в предприятия-субподрядчики, передавая им технологии, обучая персонал. Поставщики имеют значительную степень автономии, проводят, например, исследования и разработки, производят продукцию для компаний вне кейрецу. В группе субконтракторов есть и конкуренция – головная фирма тщательно отбирает претендентов и потом не менее тщательно контролирует их работу на предмет соответствия требованиям. Устойчивые кооперационные отношения, основанные на взаимном доверии, обеспечивают высокие результаты деятельности группы без вертикальной интеграции. Прибыль перераспределяется между участниками посредством трансфертного ценообразования и переговоров. Итак, японская кейрецу относится к тому же типу капиталистических иерархий, что и классическая американская корпорация. Но разделение труда в ней значительно менее жестко и формализовано, количество уровней иерархии управленческой структуры ниже, а степень горизонтальной координации выше.

Я-форма крупной менеджерской корпорации доказала свою жизнеспособность и эффективность не только в Японии. Европейским примером может служить сеть супермаркетов «Маркс и Спенсер». В лучших традициях постмодернизма сошлемся на подробное описа-

⁸³ Белоусенко, М. В. Общая теория экономической организации: организационная эволюция индустриальной экономики / М. В. Белоусенко. – Донецк: ДонНТУ, 2006. – 432 с. – С. 167.

ние работы компании С. Домбергера, приводимое в работе М. В. Белоусенко. «Со своего скромного начала в 1884 г. "Маркс и Спенсер" вырос до одного из лидеров английской розничной торговли... Компания оперирует сотнями магазинов, 2/3 которых находятся в Британии, но также имеет место продолжающаяся международная экспансия... "Маркс и Спенсер" не производит те продукты, которые продает под своим брендом. Производство и сбыт его товаров имеет своим источником широкую сеть поставщиков и контрагентов... Отличительная черта отношений "Маркс и Спенсер" со своими поставщиками – элементы доверия. "Маркс и Спенсер" описывается как производитель без фабрик, а его поставщики – как агенты, продающие в розницу без магазинов. С 1920-х гг. компания покупает напрямую от своих поставщиков товары по определенным спецификациям. "Маркс и Спенсер" и его поставщики оговаривают все, начиная от сырья, которое должно быть использовано в производстве, до спецификаций продуктов самих по себе и методов производства. Главная роль, которую тут выполняет менеджмент компании, заключается в координации ее независимых поставщиков, включая производителей товаров, поставщиков сырья, а также тех, кто по контракту с менеджментом осуществляет транспортировку, складские операции и др.

"Маркс и Спенсер" очень много инвестирует в развитие контрактных отношений. Например, поставщикам во время затруднений в сбыте часто предлагается управленческая и техническая помощь. Это связывает все стороны вместе и создает сильные стимулы повышать производительность. Компания теряла не более двух поставщиков каждое десятилетие, что является как бы нормой трения, свидетельствующей о лояльности отношений и их большой длительности. И когда компания вводит новые продуктовые линии, она поощряет поставщиков также брать на себя необходимые инвестиции, а не старается создать альянсы с новыми производителями.

Отношения между "Маркс и Спенсер" и "Клермонт Гармент" показательны в отношении такого контрактного стиля. "Клермонт" обеспечивает 4% всей одежды, продаваемой "Маркс и Спенсер". 90% продукции "Клермонт" идет компании "Маркс и Спенсер", что делает ее явно уязвимой для потенциальных потерь. Однако отношения были в основном лишены каких-либо проблем с тех пор, как они

были впервые установлены в 1967 г., когда компания была основана. Подход "Клермонт" к поддержанию своих отношений с "Маркс и Спенсер" – повышение долгосрочной эффективности производства. Оно достигается путем постоянных инвестиций в новые технологии и посредством поиска путей снижения издержек. Отношения между "Клермонт" и "Маркс и Спенсер" базируются на доверии и взаимной выгоде: розничная компания остается лояльной к производителю одежды, который, в свою очередь, осуществляет масштабные инвестиционные программы, что улучшает продукты и приносит выгоду потребителю. "Маркс и Спенсер" является в реальности "контрактной организацией", обладая заметными способностями в разработке и поддержании долгосрочных контрактных отношений. Репутация его настолько хорошо укреплена, что поставщики знают, что им нечего бояться, и есть что выигрывать от контрактов с ним. Это дает "Маркс и Спенсер" заметное конкурентное преимущество в принципиальной сфере его деятельности – розничной торговле»⁸⁴.

Интенсивный обмен информацией, общность целей компаний, высокая взаимная зависимость, многолетняя атмосфера доверия и сотрудничества, сохранение относительной обособленности партнеров в течение всего периода взаимодействия – «Маркс и Спенсер» демонстрируют все признаки технологической кооперации. Этот пример доказывает, что субъекты способны установить долгосрочные производственные отношения и обеспечить рост эффективности не только в форме централизованной иерархической организации, но и в форме кооперации, если в координации деятельности достаточно многочисленных участников будут применены соответствующие знания, опыт, ценности и иные компетенции.

Рассмотренные выше формы иерархических корпораций, казалось бы, представляют интерес скорее для общей организационной эволюции, чем для эволюции форм кооперации. Но именно возникновение классической корпорации U-формы породило специфиче-

⁸⁴ Domberger, S. The Contracting Organization: A Strategic Guide to Outsourcing / S. Domberger. – Oxford University Press, 1998. – 229 p. – Pp. 6-7.; Белоусенко, М. В. Общая теория экономической организации: организационная эволюция индустриальной экономики / М. В. Белоусенко. – Донецк: ДонНТУ, 2006. – 432 с. – С. 324–326.

скую проблему координации деятельности организационно обособленных и технологически связанных производственных подразделений компании, ответом на которую стало развитие технологической кооперации в ее современном понимании – как кооперации участков и цехов предприятия. Дивизионализацию, Я-форму современных корпораций, снижение количества уровней управленческих иерархий можно по праву рассматривать как эволюцию форм технологической кооперации.

Помимо крупных менеджерских корпораций третий этап организационной эволюции представлен формами с низкой степенью иерархии или вовсе без нее – современными разновидностями производства ремесленного типа и системы «выкладывания сырья». Угасание независимого ремесла шло по мере роста господства фабрики и корпорации, но мелкое производство ремесленного типа более или менее благополучно вошло и в XXI в. В Японии, США, Германии, Дании, Бразилии, Мексике, Индии и других регионах возникают особые промышленные округа с преобладающими мелкими формами организации производства. «В ряде отраслей промышленности, например, итальянской, основные технологические операции осуществляются множеством мелких, порой ремесленных, семейных, осуществляющих производство дома, фирм, связанных большим количеством межорганизационных трансакций. Для этих фирм характерно производство мелкими партиями, большое разнообразие типов продукции и быстрая реакция на изменения конъюнктуры. Размеры предприятий, характерные для данных индустриальных районов, сильно колеблются, в некоторых из них растет количество предприятий крупных, в других – наоборот мелких. Многие предприятия такого типа имеют широкие внешнеэкономические связи, закупаая значительную долю сырья вне пределов самих регионов и Италии в целом. Реализуют они продукцию также во многом на мировом рынке»⁸⁵.

Как и на первом этапе организационной эволюции, координация деятельности – прерогатива скупщика, который финансирует производство, закупает материал, разрабатывает дизайн, реализует гото-

⁸⁵ Белоусенко, М. В. Общая теория экономической организации: организационная эволюция индустриальной экономики / М. В. Белоусенко. – Донецк: ДонНТУ, 2006. – 432 с. – С. 170.

вую продукцию. Но выполняют заказ независимые мелкие ремесленники, производящие основные технологические операции. Они быстро реагируют на изменения рынка, им не нужно перевозить крупные партии продукции, они используют самое современное оборудование и продуманное разделение труда. Полуфабрикаты перемещаются между мастерскими, для сокращения расходов многие ремесленники выполняют разные технологические операции. Отношения участников образования строятся на глубоком доверии. Индустриальные районы Италии возникли как средство поддержания занятости квалифицированных работников распавшихся вертикально-интегрированных компаний, производивших сходную продукцию. Сначала система пережила некоторый спад, но с 70-х гг. XX в. ее рост не прекращается. Отличием современной системы «выкладки сырья» от ее исторического аналога является разносторонность отношений, сознательно выстраиваемая всеми участниками. Ремесленники-аутсорсеры имеют нескольких заказчиков, их координаторы помогают найти новых клиентов, внедряют новое компьютеризированное оборудование, инвестируют в обучение и развитие долгосрочных отношений без жесткой зависимости.

Новый, четвертый, этап организационной эволюции начался в конце XX в., когда лидеры бизнеса осознали, что они вступают в новое столетие с компаниями, созданными в позапрошлом веке, и способами координации деятельности века уходящего. Направленность организационных изменений нового этапа несколько необычна – в направлении снижения степени иерархичности и роста многообразия децентрализованных форм. Разнонаправленные организационные изменения пока не получили теоретического объяснения, новые явления еще не имеют однозначной интерпретации. Ярко выражена тенденция снижения степени вертикальной интеграции и создание сетевых объединений разных субъектов – корпораций, семейных фабрик, малого бизнеса, индивидуальных производителей. Повышение мобильности прежних ресурсов и вовлечение новых, развитие сетевых форм координации и стратегических альянсов, демократизация трудовых отношений и обогащение труда, аутсорсинг, субподряд, дистанционные рабочие места и распределенный офис, изменение форм

присвоения результатов деятельности – только некоторые из происходящих организационных изменений. Может быть, наступает этап организационного развития с меньшей иерархичностью, а, возможно, после адаптации к новым условиям и периода текучести структур опять начнется эра господства иерархий в экономических отношениях.

Примером организационных инноваций является автомобильная промышленность. «Исследование функционирования 29 фирм установило, что ассортимент продукции увеличился на 70-130 %, а число различных вариантов при этом возросло на 100-420 %. Одновременно на 60-80 % произошло сокращение жизненного цикла продукции и на 30-90 % времени осуществления поставок. Стремление производителей сохранять конкурентные позиции на рынке потребовало внедрения новых организационных моделей ведения бизнеса, которые, в первую очередь, затронули сферы производства и снабжения. Если в 70-е гг. частью глобальной стратегии корпораций в автомобильной промышленности было создание производственных площадок за рубежом и получение прибыли от экономии на масштабах производства, стоимости рабочей силы, производственном опыте, преимуществах торговой марки и обслуживания клиентов, то в настоящее время важнейшим направлением развития становится формирование тесных межфирменных связей. Они предполагают высокую степень координации и взаимодействия партнеров, налаживание тесных взаимосвязей на уровне производства и снабжения с сохранением юридической самостоятельности партнеров»⁸⁶.

На модели взаимоотношений партнеров в производстве автомобилей оказали три главных фактора: универсализация компонентов, платформенная и модульная стратегии; интеграция ИТ-систем и цепочек создания ценности; сокращение глубины производства. Универсализация компонентов создала синергетический эффект, когда за счет эффекта масштаба снижаются затраты на дороги и технические сложные узлы и агрегаты в разных автомобилях. Производители

⁸⁶ Добрынин, Н. А. Инновационные формы межфирменной кооперации в цепи «автопроизводитель-поставщик» / Н. А. Добрынин // Автомобиле- и тракторостроение в России: приоритеты развития и подготовка кадров: материалы международной научно-технической конференции АИИ «Автомобиле- и тракторостроение в России: приоритеты развития и подготовка кадров», 17 ноября 2010 г. – М. : МГТУ «МАМИ», 2010. – С. 85–94.

так же сокращают издержки на закупки комплектующих и бюджеты на НИОКР, применение опробованных компонентов позволяет поддерживать стабильное качество. Платформенная стратегия формируется при систематической унификации большого количества деталей и узлов, не видимых конечному потребителю. «В концерне VW AG, например, платформа состоит из системы трансмиссии, радиатора, двигателя, рулевых колонок, коробки передач, тормозной системы, бензобака и выхлопной системы, подрамника и задней балки. В то время как эти компоненты унифицируются для различных моделей и марок, дифференциация достигается за счет дизайна кузова, интерьера салона, применения различных бамперов и т. д. Применение стандартизованных комплектующих не стирает границы между различными моделями и позволяет сохранить идентичность марок. По экспертным оценкам количество глобальных платформ, применяемых автопроизводителями, снизилось к 2015 г. по сравнению с 1997 г. с 275 до 170»⁸⁷. Тенденция стандартизации платформ дополняется предложением многочисленных вариантов комплектации, которых насчитывается десятки тысяч. Расширение продуктовой линейки ведет к снижению объемов производства конкретной модели и росту издержек, которые могут быть сокращены за счет использования платформенной стратегии.

Второй фактор изменения организационных форм автомобилестроения – развитие информационно-коммуникационных технологий. ИТ-системы мгновенно связывают партнеров на всем протяжении цепочки создания ценности, от разработки прототипа и до сервиса. Информационные технологии изменили проектирование, сделав его одновременным для разработчиков разных систем автомобиля, они позволили модифицировать концепцию точно-в-срок в концепцию точно-в-последовательности. Уровень координации

⁸⁷ Добрынин, Н. А. Инновационные формы межфирменной кооперации в цепи «автопроизводитель-поставщик» / Н. А. Добрынин // Автомобиле- и тракторостроение в России: приоритеты развития и подготовка кадров: материалы международной научно-технической конференции АИИ «Автомобиле- и тракторостроение в России: приоритеты развития и подготовка кадров», 17 ноября 2010 г. – М.: МГТУ «МАМИ», 2010. – С. 85–94.

и взаимодействия, позволяющий сократить время доставки комплектующих на сборочную линию до двух часов с момента поступления заявки, стал возможен с ИТ-системами.

Сокращение глубины производства – явление, в котором тенденции развития современной кооперации различимы наиболее определенно. Под глубиной производства понимают долю добавленной стоимости, созданную собственно фирмой-производителем. В последнее время производители автомобилей сосредоточились на управлении проектированием, занимаются дизайном и производят конечную сборку машин. Другие операции, например, исследования и разработки выполняются субподрядчиками, которые взаимодействуют с заказчиками с самого начала проекта. «В немецкой автомобильной промышленности глубина производства снизилась с 37% в 1980 г. до 25% в 2001 г. За тот же период оборот автопроизводителей вырос с 14 млрд. евро до 347 млрд.»⁸⁸. Роль поставщиков в производстве автомобиля выросла, производители все больше зависят от партнеров, которые получили новые функции. Поэтому критически важной компетенцией автопроизводителя, главным условием его конкурентоспособности становятся навыки формирования и поддержания надежных отношений в сети поставщиков.

В результате расширения функций произошла структуризация ролевых моделей ведения бизнеса у поставщиков. В цепочке создания добавленной стоимости участвуют интеграторы (поставщики, отвечающие за НИОКР и дизайн), глобальные производители стандартизированных систем (поставщик, задающий стандарты для компонента или системы на глобальном уровне), специалисты в области производства компонентов (разработчики отдельных элементов для глобальных производителей), а также глобальные и локальные поставщики сырья для всей цепочки. Сетевые кооперационные отношения выстраиваются во всех сферах, в закупках, в производстве,

⁸⁸ Добрынин, Н. А. Инновационные формы межфирменной кооперации в цепи «автопроизводитель-поставщик» / Н. А. Добрынин // Автомобиле- и тракторостроение в России: приоритеты развития и подготовка кадров: материалы международной научно-технической конференции АИИ «Автомобиле- и тракторостроение в России: приоритеты развития и подготовка кадров», 17 ноября 2010 г. – М. : МГТУ «МАМИ», 2010. – С. 85–94.

в сбыте. Ведущим направлением деятельности собственно производителей автомобилей стало комплексное планирование, контроль и оптимизация межфирменной кооперации. Подразделения компании в разных странах планомерно встраиваются в цепочку создания ценности, оптимизируемую в мировом масштабе, в виде альянсов, концернов, конгломератов.

Автопроизводители следуют новому правилу ведения дел на глобальном рынке – «Do the best and outsource the rest», согласно которому фирма должна производить те операции, которые она делает лучше других, а остальные функции отдать партнерам. Для автопроизводителя ключевыми компетенциями являются производство стратегических компонентов, таких как моторы, платформы, дизайн кузова.

Централизованные иерархические автомобильные компании с максимальной глубиной сборки, с производством основного объема комплектующих на собственных предприятиях не справляются с вызовами инновационного развития и рынков потребителя, проигрывают кооперационным, менее иерархическим моделям организации автопроизводства. Сети фирм-автопроизводителей меняют общую концепцию бизнеса. Преобладающей становится «вытягивающая стратегия» производства, то есть производство с низким уровнем запасов. Автопроизводители перешли от производства «на склад» к производству «на заказ», изменив всю логистику и производственное планирование. Активные контакты с партнерами поддерживаются в режиме реального времени. Гибкая и устойчивая сеть межфирменных отношений обеспечивает участникам кооперации снижение издержек, сокращение времени выполнения заказа, лояльность потребителя.

Изменение бизнес моделей и производственно-технологических профилей компаний в сторону более доходных видов деятельности происходит не только в автомобильной промышленности. В США компании в производственной и бизнес-сфере концентрируются на НИОКР, дизайне и инжиниринге, системной интеграции, маркетинге и сбыте. В технологической – на производстве передовых, наиболее сложных и ориентированных на потребности клиента решений в сфере ИКТ и биотехнологий, приборов, высокотехнологических компонентов и подсистем. Немалая часть снижения доли обрабатывающей промышленности в структуре ВВП (менее 12% ВВП)

и в структуре занятости (около 7,1%), опустошение промышленного ландшафта объясняется концентрацией промышленности США на наиболее перспективных направлениях за счет отказа от низкодоходных и непрофильных видов деятельности⁸⁹.

На современном этапе организационной эволюции кооперационные формы активизировались в научно-исследовательской деятельности. Крупные технологические прорывы, требующие сложных НИОКР и значительных ресурсов, осуществляются автономными коллективами исследователей, работающими в рамках целевых программ и координируемыми методами проектного управления. Описывая формы межфирменной научно-технической кооперации в инновационных процессах в конце XX в., исследователи отмечают: «Были созданы межкорпорационные программно-целевые кооперативные научно-технические организации. Исторически первой формой научно-технической кооперации в США стали исследовательские институты, преимущественно отраслевого профиля, создаваемые по программно-целевому принципу. Их отличительной чертой был отказ от проведения работ собственными силами и привлечение на контрактной основе внешних исполнителей, в том числе промышленных фирм. Несколько крупных корпораций одной отрасли, заинтересованных в совместном проведении определенных этапов инновационных процессов, организуют на паях институт, определяют долгосрочную программу его исследований, создают орган управления. Так были созданы Исследовательский институт электроэнергетики, Исследовательский институт солнечной энергетики и другие. Институты организуются на отчисления от продаж заинтересованными корпорациями, причем многие из них никогда до этого не занимались НИОКР. Штат работников этих институтов относительно невелик. Его персонал (ученые и инженеры, профессиональные управляющие, специалисты в области финансов) сосредоточивают

⁸⁹ Данилин, И. В. Промышленно-технологическая политика США при Б. Обаме: вызовы, итоги, возможности [Электронный ресурс] / И. В. Данилин // Национальный Исследовательский институт мировой экономики и международных отношений имени Е.М. Примакова РАН. – Режим доступа: <https://www.imemo.ru/files/File/ru/sc/2016/18052016/18052016-TEZ-01.pdf>. – Дата доступа: 12.12.2017.

основные усилия на управлении деятельностью подрядчиков, организации конкурсов среди потенциальных исполнителей и на экспертизе. В меньшей степени они занимаются проведением НИОКР собственными силами. Институты представляют собой, по существу, денежный фонд, из которого выдаются средства под целевые проекты внешним исполнителям. Благодаря целевому характеру субсидирования эти организации могут охватить огромную массу специалистов, что недоступно отдельной корпорации»⁹⁰.

Рост кооперации в НИОКР в последнем десятилетии XX в. происходил в форме научно-технических альянсов, консорциумов, совместных предприятий. Научно-технические альянсы представляют собой соглашения фирм с научными организациями о совместном финансировании НИОКР, разработке или модернизации продукции. Особенностью альянса является сотрудничество корпораций в одной сфере одновременно с конкуренцией в других. Консорциум, как добровольное объединение организаций с целью решения определенной задачи, предполагает подчинение участников исполнительному органу при сохранении хозяйственной самостоятельности. Исследовательский консорциум может быть организован в виде координационного центра, который не имеет собственной исследовательской базы, является заказчиком и координатором работ. Или консорциум создают как межфирменный научно-исследовательский центр, тогда он имеет собственную научно-исследовательскую базу, в нем работают постоянные сотрудники или ученые, командируемые участниками консорциума.

Совместные предприятия были и остаются одной из самых распространенных форм международной научно-технической кооперации. «По данным статистики, 55% соглашений о кооперации – это соглашения о создании СП. Около 40% промышленных компаний США с объемом продаж свыше 100 млн. долл. участвуют в создании одного или нескольких СП. В этой форме организовано около 40% зарубежных филиалов американских и английских международных монополий, свыше 50% зарубежных западногерманских и итальян-

⁹⁰ Управление развитием организации: 17 модуль / В.Н. Гунин [и др.] // Модульная программа для менеджеров; Гос. ун-т упр., Нац. фонд подгот. кадров. – М. : ИН-ФРА-М, 1999. – 328 с. – С. 33.

ских филиалов, 70% французских и почти 90% японских. Международное совместное предприятие может быть определено как институт межфирменного сотрудничества в разработке, производстве или маркетинге продукта, которое пересекает национальные границы, не основано на краткосрочных рыночных транзакциях и предполагает значительный и продолжительный вклад со стороны партнеров в виде капитала, технологии или других активов. Во многих случаях ответственность в управлении разделена между фирмами-партнерами»⁹¹.

Анализ основных организационных форм, характерных для эпохи пред-, индустриального и начала постиндустриального развития, показал, что нет четких границ между формами, они трансформируются, переходят друг в друга, «скрещиваются». Из исследования организационной эволюции форм кооперации следует несколько важных выводов. Первый из них состоит в том, что формы кооперации существуют и изменяются во взаимодействии – сотрудничестве и конкуренции со всеми организационными формами на всех стадиях развития индустриальной экономики. Без этих форм кооперация не обеспечивает эффективный ответ на вызовы соответствующих эпох, обособленно она не способна предложить адекватное решение технических и организационных проблем. Но и прочие формы организации экономической деятельности – малые и крупные иерархии, чисто рыночные взаимодействия субъектов оказываются непродуктивными без кооперации, часто содержат ее в качестве внутренних структур или «достраивают» в виде внешних взаимодействий. В свете данного положения организационной эволюции весьма утопичными выглядят идеи переустройства всей экономической деятельности общества на кооперативных началах. И из него следует, что для развития кооперационных отношений и их форм необходимо развитие корпораций, крупного и мелкого частного бизнеса, различного рода посредников, специализирующихся на обобщении и трансляции сигналов рынка производителям, необходимы условия независимости обособленных производителей.

⁹¹ Управление развитием организации: 17 модуль / В.Н. Гунин [и др.] // Модульная программа для менеджеров; Гос. ун-т упр., Нац. фонд подгот. кадров. – М. : ИН-ФРА-М, 1999. – 328 с. – С. 33.

Второй вывод заключается в констатации многообразия и текучести форм кооперации, в их способности развиваться внутри иных организационных форм, на их границах, в разных отраслевых и территориальных нишах, превращаться в другие формы и возникать из них. Многообразие и текучесть форм кооперации предъявляют особые требования к мерам экономической политики относительно кооперации, когда в попытках стимулирования одних замораживаются другие формы кооперационных отношений, что сдерживает развитие не только кооперации, но и организационную эволюцию экономики в целом.

И третий вывод. Роль кооперационных форм в экономике все время меняется, они то занимают господствующее положение, то отходят на периферию хозяйственной жизни, то опять выдвигаются на передний план организационного развития. Факторы, направляющие вектор организационной эволюции в сторону ренессанса кооперационных форм, многообразны. Это и предшествующая история, как в «индустриальных районах» Италии или в современной автомобильной промышленности, это национальные традиции и многолетние навыки кооперации. Это новые производственные технологии, которые теперь могут использоваться отдельными субъектами, и современные технологии коммуникации. Это изменение рынков, это высокая динамика инновационного процесса, это сокращение социальных расстояний, снижающее транспортные расходы и обеспечивающее взаимодействующим субъектам полноту информации друг о друге. Но, как показал предшествующий анализ, иерархизация и централизация производства были глобальной тенденцией организационной эволюции потому, что именно в рамках иерархических форм бизнеса до настоящего времени эффективнее всего накапливались организационно специфические идиосинкразические компетенции субъектов о том, как лучше всего «вести дела» в конкретных сферах производства.

Выдвижение кооперационных форм на передний план организационного развития, конечно, обусловлено теми внешними факторами, о которых было сказано выше. Но не меньшее, и, скорее всего, более фундаментальное влияние на эту новую тенденцию оказывает быстрое накопление и развитие в рамках кооперационных форм ресурсов, обеспечивающих высокую производительность. К таким ресурсам относятся, прежде всего, знания и опыт субъектов, а также

доверие и сотрудничество. И трудно не согласиться с М. В. Белоусенко: «Но также же можно предположить, что за двести пятьдесят лет субъекты экономики научились организовывать многие виды производства с меньшей степенью иерархии и с не меньшей эффективностью. Изменилась также и институциональная система, в которой укрепились ценности долгосрочной кооперации и сотрудничества, а не только классовой борьбы и конкуренции»⁹².

1.3 Институциональные механизмы развития технологической кооперации

В новом тысячелетии социально-экономическая система общества претерпевает кардинальные структурные и институциональные преобразования. Их обсуждение большинством ученых консолидируется вокруг концепции постиндустриальной эпохи, трактуемой в зависимости от контекста научной дискуссии как информационная, сетевая или экономика знаний. Группа исследователей Института экономики РАН в работе «Институциональная среда глобализированной экономики: развитие сетевых взаимодействий» констатирует: «Глобальный системный кризис обозначил смену парадигмы мирового развития – переход от индустриального способа производства к постиндустриальному, от капиталистического общества к посткапиталистическому. Этот цивилизационный сдвиг вызван совокупным действием трех факторов – глобализации, 5-й научно-технической революции и 3-й (после появления языка, а затем письменности) революции в социальных коммуникациях, связанной с распространением интернет-технологий. Массовые онлайн-контакты обнулили социальные расстояния, что привело к резкому возрастанию динамизма среды, уровня взаимозависимости игроков и степени непредсказуемости событий – ситуации, нередко воспринимаемой как "тирания момента". Адаптируясь к постиндустриальной парадигме, экономические системы видоизменяют не только прежнюю модель роста, но и свой традиционный организационный код – переходят к

⁹² Белоусенко, М. В. Общая теория экономической организации: организационная эволюция индустриальной экономики / М. В. Белоусенко. – Донецк: ДонНТУ, 2006. – 432 с. – С. 329-330.

кластерному строению и сетевому способу координации»⁹³. Под влиянием всеобъемлющей глобальной конкуренции кооперация в своих высших коллаборативных формах становится основным механизмом развития систем. Коллаборация осуществляется посредством интерактивной координации действий коллектива субъектов в сети, что обеспечивает синергию их усилий в работе над совместными проектами при сохранении соперничества в других областях.

«Признаки становления сетевого уклада стали проявляться уже в 1990-е гг., в частности – в виде нарастания турбулентности. В одной из первых работ на эту тему, опубликованной К. Келли под названием "Новые правила для новой экономики: двенадцать взаимосвязанных принципов выживания в турбулентном мире", утверждалось, что каждый бизнес подчинится, в конечном счете, логике и экономике сетей. В наши дни процессы вытеснения иерархий сетевыми структурами приобретают массовый и необратимый характер, обнаруживая себя на всех уровнях экономических связей. В ходе глобального кризиса формируется и получает мощный толчок в развитии новая модель компании, новая модель рынков, новая модель управления национальной экономикой и новая система миропорядка»⁹⁴. Как было показано нами на примере организации бизнеса в автомобильной отрасли, в экономике активно развиваются сетевые компании, выстраивающие свою работу на основе коллаборации всех участников цепочки создания добавленной стоимости (разработчиков, производителей, поставщиков, дилеров), а также потребителей. Традиционные корпорации с централизованным контролем все больше замещаются сетями, что позволяет резко снизить производственные и транзакционные издержки за счет, с одной стороны, распределения рисков и выигрыша между всеми партнерами, с другой – объединения ком-

⁹³ Катукон, Д. Д. Институциональная среда глобализированной экономики: развитие сетевых взаимодействий / Д. Д. Катукон, В. Е. Малыгин, Н. В. Смородинская; Научный доклад под ред. Н. В. Смородинской. – М. : Институт экономики РАН, 2012. – 45 с. – С. 4.

⁹⁴ Катукон, Д. Д. Институциональная среда глобализированной экономики: развитие сетевых взаимодействий / Д. Д. Катукон, В. Е. Малыгин, Н. В. Смородинская; Научный доклад под ред. Н. В. Смородинской. – М. : Институт экономики РАН, 2012. – 45 с. – С. 9-10.

петенций и ресурсов. Кооперационный сетевой механизм координации устраняет функциональные недостатки иерархического и рыночного экономического порядков, синтезируя их преимущества.

Благодаря информационным технологиям экономические контакты основываются не столько на рыночных сигналах, сколько на прямой связи между субъектами. Спрос индивидуализируется, и производитель вынужден определять параметры производства продукта в прямой координации с потребителем. Поставщики информационных услуг, создающие платформы для контактов производителей и потребителей, начинают играть роль не меньшую, чем традиционные торговые посредники. IT-компании создают в социуме и в экономике новые структуры, в которых многочисленные пользователи сгруппированы по различным признакам, где принята очевидную форму новые узлы отношений, и вокруг которых формируются глобальные экономические сети.

Базовая организационная инновация индустриальной экономики – вертикально-интегрированная централизованная корпорация с многоуровневым эшелонированным менеджментом – обеспечила реализацию преимуществ массового производства однородной продукции и получение выигрышей от эффектов масштаба. Постиндустриальная экономика требует организационных форм, обеспечивающих непрерывное обновление создаваемых благ и извлечение эффектов разнообразия. «Процесс вовлечения экономических агентов в кластерные сети приобретает повсеместный характер: в XXI в. кластеры становятся главным структурообразующим звеном мирового рыночного пространства и всех его подсистем. Как и любая сеть, они являются гибридной конструкцией, занимающей промежуточную позицию между рынком и иерархией. С одной стороны, кластеры имеют открытые границы для привлечения новых участников, подвижную внутреннюю структуру и способность к быстрой реконфигурации. С другой стороны, они хорошо интегрированы – вокруг совместной проектной идеи и координирующей работы сетевых платформ»⁹⁵. Переход от иерархических структур с вертикальной соподчиненностью

⁹⁵ Катуков, Д. Д. Институциональная среда глобализированной экономики: развитие сетевых взаимодействий / Д. Д. Катуков, В. Е. Мальгин, Н. В. Смородинская; Научный доклад под ред. Н. В. Смородинской. – М.: Институт экономики РАН, 2012. – 45 с. – С. 8.

субъектов, от власти государственной бюрократии и корпораций-гигантов к кластерно-сетевым формам взаимодействия стал организационным ответом бизнеса на новые запросы и возможности. Возросшие потоки дифференцированной экономической информации слишком долго и слишком избирательно обрабатываются в линейно-функциональных управленческих структурах вертикально-интегрированных централизованных корпораций. Самоуправляемые сетевые структуры, построенные на горизонтальных связях и постоянных согласованиях, обеспечивают скорость и адекватность решений в соответствии с «тиранией момента». Такие интерактивные сетевые взаимодействия субъектов получили название коллаборации.

Эволюция моделей создания инноваций исторически шла от идеи экзогенного, по отношению к организации источника инноваций, к идее предприятия как источника нововведений (концепция линейных инноваций Й. Шумпетера), к идее интерактивных инноваций, когда отдельные конечные пользователи определяют направления изменений, затем к идее стратегических и открытых инноваций. Сегодня развитие коммуникативных технологий позволяет проявиться экономической и социальной активности каждого человека. Механизм включения самодетельности масс в новый экономический порядок Н. В. Смородинская описывает следующим образом: «Экономика начинает черпать новые ресурсы конкурентоспособности уже не только и не столько на уровне отдельных компаний, рынков или групп индивидов, сколько на уровне гражданского сообщества в целом. В итоге возникает модель коллективных инноваций Питера Глуга (Gloor 2006), когда они создаются совместно участниками различных экосистем гражданского сообщества, охватывающих группы отдельных индивидов, организаций и сетевые механизмы взаимного согласования их действий (Russell et al. 2010). Сетевые экосистемы гражданского сообщества становятся основными узлами генерации и передачи знаний. Поэтому в литературе они именуется экосистемами для инноваций, или инновационными экосистемами (innovation ecosystems) (Russell et al. 2011). Такие экосистемы выступают новым матричным элементом современной экономики с точки зрения основ

ее социальной организации и новым универсальным способом производства общественных благ. Они могут образовываться как в любом локальном пространстве (в масштабах любого типа организаций, компаний, кластеров, научных парков и др.), так и в глобальных масштабах, – везде, где возникают устойчивые взаимосвязи между людьми, организациями и их решениями»⁹⁶.

В инновационных экосистемах партнеры вступают не просто в кооперацию, их взаимодействие, как мы уже говорили, принимает вид коллаборации. Особенностью коллаборации как формы кооперации является интерактивный обмен явными и неявными знаниями и создание на этой основе совместного видения «ведения дел» в динамично изменяющейся экономике. Совместное видение обеспечивает соответствие решений участников сетей запросам контрагентов (коллективное самоуправление), позволяет изыскивать и комбинировать ресурсы для создания новых благ группой участников (коллективное производство инноваций). Совместное видение постоянно дорабатывается во взаимных согласованиях и создает основу для непрерывного генерирования инноваций. Синергия взаимодействий становится еще одним источником саморазвития сетевых структур.

А.-М. Томсон и Дж.-Л. Перри определяют коллаборацию как «процесс формальных и неформальных согласований между автономными акторами, в ходе которого создаются совместные правила и структуры, регулирующие взаимодействия и способы деятельности участников, или решаются объединяющие их задачи; причем эти нормы и правила разделяются всеми участниками, принося им взаимные выигрыши»⁹⁷. Нобелевский лауреат 2009 г. по экономике Э. Остром в ряде своих работ, основанных на материалах, собранных по всему миру, полевых наблюдениях и инновационных исследованиях, показала, что наиболее эффективное управление некоторыми коллективными ресурсами (пастбища, водные ресурсы, рыбные хозяйства, водохранилища и т. д.) осуществляют локальные сообщества

⁹⁶ Смородинская, Н. В. Смена парадигмы мирового развития и переход экономических систем к сетевому укладу / Н. В. Смородинская // Экономическая социология. – 2012. – Т. 13, № 4. – С. 186–210.

⁹⁷ Смородинская, Н. В. Глобализированная экономика: от иерархий к сетевому укладу / Н. В. Смородинская. – М.: ИЭ РАН, 2015. – 344 с. – С. 50.

людей. Опираясь на многочисленные эмпирические исследования режимов управления природными ресурсами, Э. Остром пришла к выводу, что общая собственность зачастую удивительно хорошо управляется самими пользователями, которые могут создавать и обеспечивать соблюдение правил, смягчающих возможность их чрезмерной эксплуатации. Спутниковые снимки на границе России, Монголии и Китая показали, как сначала обобществление, а затем приватизация земли в степях привели к худшим долгосрочным результатам, чем те, которые наблюдались в районах традиционного группового управления⁹⁸.

До середины 90-х гг. XX в. исследователи выделяли два типа сообществ – местные и профессиональные. Сейчас мы становимся участниками формирования нового типа сообщества – сетевого. Современные технологии – компьютер, интернет, мобильная связь – позволяют конструировать ситуации взаимодействия по структуре своей очень напоминающие те, которые происходят в рамках местных сообществ, но лишенные основной их привязки – к конкретному месту. Информация – вот тот ресурс, по поводу которого складываются отношения в сетевых сообществах, а прозрачность и общедоступность информации в сети превращают ее в общую собственность, относительно которой сообщества и вырабатывают локальные правила использования.

Принципы конструирования сетевых сообществ те же, что Э. Остром сформулировала для территориальных и профессиональных сообществ: границы группы четко определены, члены группы имеют возможность встречаться, узнавать друг друга, имеют информацию об общей истории; существуют четкие правила, управляющие использованием коллективных благ, в соответствии с локальными потребностями и условиями, причем большинство индивидов, на которых распространяются эти правила, могут принимать участие в их изменении; работает система наблюдения за поведением членов сообщества, которое производится самими членами сообщества, с использованием устоявшейся системы санкций; члены сообщества имеют возможность реализовать свои личные и общие цели в процессе коммуникации.

⁹⁸ Плутник, А. Правила в общественном секторе в свете Нобелевской премии: вклад Элино́р Остро́м в исследования коллективных действий / А. Плутник // Вопросы государственного и муниципального управления. – 2010. – №1. – С. 53–68.

Модели инновационной коллаборации и сетевой кооперации исключительно разнообразны. Современное обществоведение идентифицирует их посредством выделения социальных связей на различных уровнях: определяет каналы внутриотраслевых и межотраслевых контактов, фиксирует отношения внутри инновационных экосистем, в том числе межрегиональные, устанавливает потоки ресурсов и формы взаимодействий между сетевыми экосистемами на глобальном уровне. На межрегиональном и межотраслевом уровне типичная экосистема сетевой коллаборации представлена трансотраслевым кластером с конкретной специализацией и территориальной локализацией. Трансотраслевой кластер представляет собой модель организации современного бизнеса как локализованной (и не обязательно пространственно) подвижной системы взаимодействия субъектов, специализирующихся в разных производственных областях. С организационной точки зрения кластер представляет собой коллаборацию множества независимых организаций с различными компетенциями и специализацией. Профили, роли, функции субъектов, состав участников меняется по мере изменения внешних условий и этапа жизненного цикла кластера, но ни создание, ни успешная деятельность кластера невозможна без особых структур – координаторов его деятельности. Как отмечает Н. В. Смородинская, «институты коллаборации представляют собой формальные и неформальные организации, создающие сетевую платформу для непрерывных согласований интересов и совместных действий участников»⁹⁹.

На уровне стран координатором развития сетевой кооперации являются национальные инновационные системы (НИС) – современная модель организации управления экономическим развитием. Интерактивная модель НИС с развитыми прямыми и обратными связями участников инновационного процесса, в которой активные сетевые взаимодействия охватывают всю экономику, создана в постиндустриальных обществах.

⁹⁹ Смородинская, Н. В. Смена парадигмы мирового развития и переход экономических систем к сетевому укладу / Н. В. Смородинская // Экономическая социология. – 2012. – Т. 13, № 4. – С. 186–210.

Целью экономической политики скандинавских стран, например, является рост на основе инноваций. Достижение поставленной цели планируется осуществлять на основе консенсуса интересов всех институциональных участников (коммерческие и некоммерческие организации, наука, образование, государственные власти, профсоюзы, экологические организации и т. д.), формирующегося в процессе непрерывной координации. Соответствующая организационному порядку индустриальной экономики линейная модель НИС воспроизводится во многих постсоветских странах. Например, исследователи считают, что «в России политика инновационного роста разнесена между подразделениями нескольких ведомств и правительственных структур при слабом участии бизнеса (в лице ряда госкомпаний), отличается размытостью контуров, отсутствием скоординированных действий и обратных связей, а также полной неясностью, кто отвечает за оптимальность принимаемых решений и их эффективное претворение в жизнь»¹⁰⁰. Об архаичности и низкой эффективности модели НИС в Беларуси не раз писали и авторы данной монографии^{101, 102, 103, 104, 105}.

¹⁰⁰ Катуков, Д. Д. Институциональная среда глобализированной экономики: развитие сетевых взаимодействий / Д. Д. Катуков, В. Е. Малыгин, Н. В. Смородинская; Научный доклад под ред. Н. В. Смородинской. – М.: Институт экономики РАН, 2012. – 45 с. – С. 19-20.

¹⁰¹ Васюченко, Л. П. Особенности трансфера технологий в белорусской экономике / Л. П. Васюченко // Экономическая наука сегодня : сб. науч. ст. / БНТУ. – Минск, 2016. – Вып. 4. – С. 84–94.

¹⁰² Солодовников, С. Ю. Тенденции и перспективы развития занятости и создания социально-научного сообщества в условиях модернизации транзитивной экономики: на примере Республики Беларусь / С. Ю. Солодовников // Вестник Полоцкого государственного университета. Серия D: Экономические и юридические науки. – 2015. – № 6. – С. 2–9.

¹⁰³ Мелешко, Ю. В. Направления и механизмы развития услуг промышленного характера в условиях модернизации экономики: на примере Республики Беларусь / Ю. В. Мелешко // Вестник факультета управления СПбГЭУ. – 2017. – № 1-2. – С. 201–205.

¹⁰⁴ Сергиевич, Т. В. Некоторые политико-экономические аспекты исследования трудовых отношений в Республике Беларусь на современном этапе / Т. В. Сергиевич // Экономическая наука сегодня : сб. науч. ст. / БНТУ. – Минск, 2016. – Вып. 4. – С. 278–286.

¹⁰⁵ Кузьмицкая, Т. В. Динамика трудовых отношений в Республике Беларусь в условиях модернизации / Т. В. Кузьмицкая // Экономическая наука сегодня : сб. науч. ст. / БНТУ. – Минск, 2016. – Вып. 4. – С. 230–238.

Развитие сетевых коммуникаций в социуме сопровождается становлением новой культуры субъект-субъектных отношений, при которой участники совместной деятельности отказываются от линейной иерархичности и выстраивают горизонтальные структуры функциональной взаимозависимости. Сетевая культура социальных взаимодействий проникает в разные сферы общественной жизни, но особенно ощутимо ее влияние на крупные иерархии – корпорацию и государство. Горизонтальная культура общественных отношений размывает суверенные иерархии изнутри, ведет к принципиальному изменению функций государства и способа осуществления экономической власти. В условиях более высокой эффективности распределенных центров принятия решений монополия государства на управление экономикой утрачивает смысл и рациональность. В индустриальной экономике государство достаточно успешно сформулировало бизнесу инвестиционные приоритеты и непосредственно регулировало отраслевую структуру, так как пропорции экономики были устойчивы и достаточно определены. В наступившем веке – веке турбулентности и динамичных изменений – государство прежними методами не справляется с координацией сложных систем, работающих в интерактивном режиме. Управление обществом нуждается в социализации, в изменении природы и круга субъектов, причастных к выработке экономических и социальных решений, и способах принятия этих решений. Утопичная на первый взгляд идея П. Друкера о превращении стран – суверенных иерархий с рыночной экономикой в сообщества независимых организаций, интенсивно генерирующих новые знания, продукты и технологии, основана именно на становящейся горизонтальной культуре социальных взаимодействий.

Генерирование инноваций посредством интерактивного взаимодействия коллаборирующихся субъектов предполагает сокращение государственного сектора и государственной бюрократии. Угроза дефолта некоторых стран, проблемы с бюджетами различных регионов и фондов подталкивает все государства – и заемщиков и кредиторов к оптимизации государственных финансов и государственного сектора. И особенность происходящего заключается в том, что сокращенный госсектор и госрасходы уже не получится увеличить. Страны

мира активно «минимизируют» госсектор и налоговую нагрузку. Выступление президента США на Давосском экономическом форуме в январе 2018 г., где он пропагандировал преимущества американской политики снижения налогов и госрегулирования – пример современной конкурентной борьбы посредством сокращения прямого участия государства в экономике. Достаточно радикальной была и программа британского правительства «Большое общество вместо большого государства». Ею предусматривалось сокращение государственного сектора на 40% путем передачи существенной части государственных функций самоорганизующимся сетям. Государственные служащие и представители гражданского общества должны быть интегрированы в сетевые структуры соответствующих регионов. Такие новые государственно-общественные образования и будут выполнять те социальные функции, которые ранее осуществляло чиновничество. Программа британского правительства «Большое общество вместо большого государства» предусматривала не просто решение текущих задач сокращения бюджетных расходов, она была нацелена на формирование сетевого сообщества. Правительство Д. Кэмерона рассчитывало, что создание локальных сетевых сообществ и наделение их управленческими полномочиями позволит экономике страны зарабатывать в интересах широких социальных слоев и обеспечит ей быстрый выход из кризиса. По ряду причин ожиданиям удалось сбыться лишь отчасти.

Перед задачей создания общества организаций как условия новой модели экономического роста оказались разные страны мира. Череда кризисов лишь проявляет проблему и подталкивает к осознанию необходимости ее разрешения, к проведению того, что в современном экономическом дискурсе называют системными реформами. Вызовы роста превращают все экономики – развитые, развивающиеся, транзитивные – в переходные. В настоящее время лидерами постиндустриального перехода являются Скандинавские страны, которые дальше других продвинулись в формировании горизонтальных структур социальных взаимодействий – в социализации государственного и общественного управления, в развитии интерактивных национальных инновационных систем, в использовании информационных технологий. Первое место по индексу сетевой зрелости, рассчитываемому

Всемирным экономическим форумом, занимает Швеция, в первую десятку, опережая США, входят Финляндия, Норвегия и Дания¹⁰⁶.

Государства в разных частях света тоже осваивают новую культуру сетевого взаимодействия, хотя, возможно, чуть менее интенсивно, чем Великобритания и страны Скандинавии. Первым этапом социализации управления в странах, в которых государство традиционно играет большую роль в экономике, является децентрализация в рамках существующей политической иерархии, при которой передача полномочий регионам в принятии решений сочетается с целенаправленным стимулированием кластерных инициатив. Правительства Японии, Южной Кореи и других государств Юго-Восточной Азии передают регионам значительные управленческие полномочия, предоставляют административные льготы для того, чтобы местные власти сами осуществляли модернизацию своих областей, поощряли формирование локализованных кластеров, предпосылки развития которых складываются именно на региональном уровне. Обязательным условием такого рода трансфера полномочий является активное развитие коммуникаций и интернет-технологий. Это позволяет трем «азиатским тиграм» (Тайвань, Южная Корея и Сингапур) находиться в рейтинге по индексу сетевой зрелости во второй десятке. Более того, а по отдельным показателям, например, политическая и правовая среда, деловой и инновационный климат, Сингапур находится на первых местах в мире¹⁰⁷.

Горизонтальная культура сетевой кооперации преодолевает границы национальных образований. Технология создания конкурентных преимуществ экономических субъектов в условиях быстрых и непредсказуемых изменений требует создания инновационных экосистем на всех уровнях экономики. И эта тенденция охватывает процессы любого масштаба, включая транснациональные. Практика

¹⁰⁶ Networked Readiness Index [Electronic resource] // World Economic Forum. – Access mode: http://reports.weforum.org/global-information-technology-report-2016/networked-readiness-index/?doing_wp_cron=1522225134.9941439628601074218750/. – Access date: 27.03.2018.

¹⁰⁷ Networked Readiness Index [Electronic resource] // World Economic Forum. – Access mode: http://reports.weforum.org/global-information-technology-report-2016/networked-readiness-index/?doing_wp_cron=1522225134.9941439628601074218750/. – Access date: 27.03.2018.

XXI в. показала, что действительно динамичное и устойчивое инновационное развитие, захватывающее широкий круг экономических субъектов, обеспечивают трансрегиональные кластерные структуры. Примером может служить Балтийский макрорегион, в которых входят одиннадцать государств с выходом к Балтийскому и Северному морю. В 2009 г. Европейский Союз принял комплексную Стратегию развития региона Балтийского моря (The EU Strategy for the Baltic Sea Region). После этого Балтийский макрорегион стал первым образованием со специфическим статусом «макрорегион» внутри ЕС.

Коллаборация на локальной территории формируется за счет создания как межфирменных (то есть в рамках одного производственного сектора), так и межорганизационных (межсекторальных) сетей. Для успешного развития инновационной экономики особое значение имеет формирование коллаборации государства, бизнеса и науки. Феномен сетевой кооперации этих трех ведущих институциональных секторов экономики получил название «модель тройной спирали» (Triple Helix Model) и был впервые описан Г. Ицковицем и Л. Лейдесдорфом. Модель тройной спирали основана на теории коммуникаций, согласно которой количество новых знаний в экономике может быть измерено эмпирически. Социология приравнивает новые знания – нематериальные потоки – к «так называемой конфигурационной (взаимной) информации, возникающей в ходе взаимодействий между самостоятельными игроками»¹⁰⁸. Н. В. Смородинская пишет: «Как показывают исследования голландского ученого Л. Лейдесдорфа, чем выше в системе плотность и интенсивность горизонтальных коммуникаций (прямых и обратных связей), тем больше в ней образуется взаимной информации, подлежащей свободному обмену между участниками, и тем, соответственно, больше возникает новых знаний»¹⁰⁹. Закономерным выводом теории коммуникаций является то, что для развития экономики на основе инноваций помимо инфраструктуры является необходимой особая деловая среда.

¹⁰⁸ Смородинская, Н. В. Глобализированная экономика: от иерархий к сетевому укладу / Н. В. Смородинская. – М.: ИЭ РАН, 2015. – 344 с.

¹⁰⁹ Смородинская, Н. В. Глобализированная экономика: от иерархий к сетевому укладу / Н. В. Смородинская. – М.: ИЭ РАН, 2015. – 344 с.

Взаимодействие между участниками сетевой кооперации описывается в литературе следующим образом: «В контексте теории коммуникаций зарождение инноваций возникает при сетевых взаимодействиях трех и более структурных элементов системы, каждый из которых имеет свой набор ресурсов и свой вектор развития. <...> Сетевая кооперация каждой пары игроков (скажем, представителей науки и бизнеса) корректирует индивидуальные траектории их развития, побуждая переходить на новую траекторию, с использованием новых технологий. Но такая коррекция происходит лишь до тех пор, пока оба игрока не адаптируются друг к другу в определенной отрасли и не потеряют интереса к обновлению технологий. Для выхода из "ловушки" и дальнейшего устойчивого развития на базе обновлений нужна дополнительная коррекция, связанная со вступлением в игру третьего игрока, способного обеспечить баланс между дифференциацией (расхождением траекторий) и интеграцией двух других партнеров. Наличие третьего значимого игрока настраивает механизм отбора новых технологий и рынков на более длительную перспективу, а саму экономику – на более устойчивое развитие»¹¹⁰.

В рамках модели тройной спирали формируются специфического рода отношения, в которых каждый третий субъект поддерживает параллельные связи с двумя другими, не вмешиваясь при этом во взаимоотношения между ними. «Такой механизм трансформирует самостоятельные вектора движения подсистем в определенные, инвариантные траектории их попарной коэволюции, – указывает Н. В. Смородинская, – а эти траектории, рекурсивно повторяясь, придают системе дополнительный динамизм (эффект синергии), что в конечном счете выводит ее на новый уровень развития»¹¹¹. Механизм образования новой системы, более высокого порядка, в результате наложения циклов развития трех динамичных подсистем, возможных именно благодаря коллаборации, изображен схематически на рисунке 1.2.

¹¹⁰ Смородинская, Н. В. Глобализированная экономика: от иерархий к сетевому укладу / Н. В. Смородинская. – М.: ИЭ РАН, 2015. – 344 с.

¹¹¹ Leydesdorff, L. Configurational Information as Potentially Negative Entropy: The Triple Helix Model / L. Leydesdorff // Entropy. – 2008. – Vol. 10, № 4. – P. 391–410.

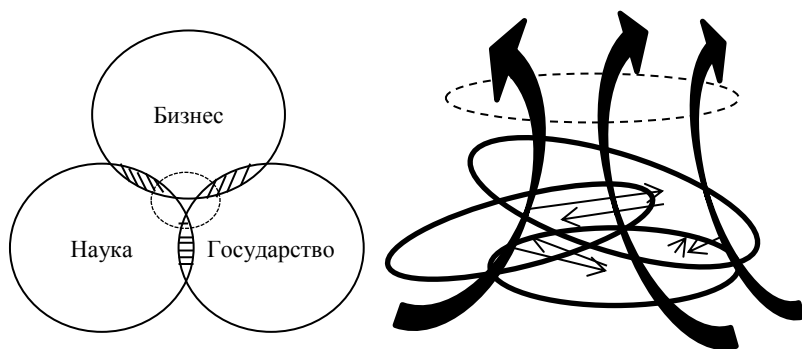


Рисунок 1.2 – Механизм саморазвития коллаборативных сетевых структур [112]

Под тройной спиралью экономисты понимают «экосистему социальных коммуникаций, основанную на взаимном наложении функций трех институциональных секторов, которые формируют динамичную нелинейную среду прямых и обратных связей»¹¹³. Данная модель может стать для развивающейся экономики эффективным инструментом преодоления технологической «ловушки» (зависимости от прежнего вектора развития). Благодаря созданию горизонтальной культуры межсубъектных взаимодействий становится возможным перейти на новый уровень развития, минуя некоторые исторические этапы. Именно такая постановка проблемы преодоления зависимости от прежнего вектора развития полностью соответствует современным представлениям о механизмах экономического роста и повышения конкурентоспособности. Идея тройной спирали может служить основой для сетевой модели частно-государственного партнерства нового типа, обеспечивающей динамичное саморазвитие на основе инновационной синергии. «Возможности для устойчивого саморазвития системы и ее инновационный потенциал будут тем выше, чем более развитой станет среда сетевых взаимодействий

¹¹² Etzkowitz, H. The Triple Helix University-Industry-Government Relations: a Laboratory for Knowledge-Based Economic Development / H. Etzkowitz, L. Leydesdorff // EASST Review. – 1995. – Vol. 14, № 1. – P. 14–19.

¹¹³ Смородинская, Н. В. Глобализированная экономика: от иерархий к сетевому укладу / Н. В. Смородинская. – М.: ИЭ РАН, 2015. – 344 с.

партнеров, чем больше в ней будет формироваться локальных тройных спиралей»¹¹⁴, – справедливо утверждает Н. В. Смородинская.

Авторы модели тройной спирали допускают, что она является образцом отношений субъектов не только в современной экономике, но и в иных социальных взаимодействиях. На этом основании некоторые исследователи считают целесообразным увеличить количество спиралей, включив, например, сектор культуры, общественные организации и экологию. Но попытки конструирования четверной, пятерной и n-й спиралей подвергаются заслуженной критике за дисфункциональность. «Л. Лейдесдорф подчеркивает, что каждый элемент модели имеет четкую функциональную спецификацию, а появление дополнительных элементов снижает ее полезность, затрудняет качественный и делает невозможным количественный анализ, – указывает Н. В. Смородинская. – О том же говорят и некоторые математические работы, где подчеркивается, что механизм гармонизации сложных систем должен быть основан на троичной системе координат, а не двоичной, четверичной, пятеричной и т. д. Иными словами, можно, очевидно, неограниченно менять функциональный состав трех звеньев спирали, формируя самые разные по назначению альянсы, но нельзя строить аналитические модели с расширенным числом элементов»¹¹⁵.

Теория и практика сегодня показывают, что критическое значение для успеха сетевых кластерных инициатив имеет коллаборация трех ведущих институциональных секторов – науки, бизнеса и государства, хотя участвовать в них могут самые разные игроки. В инновационной экономике кластер строится на гармонизации функциональных взаимодействий трех типов участников, представляющих эти сектора. В командной экономике наука и производство были функционально и организационно разделены, взаимодействовали под полным контролем государства, партнерские связи существовали как бы вне системы. Для индустриальной экономики были достаточными попарные взаимодействия между этими тремя секторами: наука и государство, государство и бизнес, бизнес и наука. Однако

¹¹⁴ Смородинская, Н. В. Глобализированная экономика: от иерархий к сетевому укладу / Н. В. Смородинская. – М.: ИЭ РАН, 2015. – 344 с.

¹¹⁵ Смородинская, Н. В. Глобализированная экономика: от иерархий к сетевому укладу / Н. В. Смородинская. – М.: ИЭ РАН, 2015. – 344 с.

в сетевой экономике такая модель неэффективна, поскольку создание успешных инноваций требует попарного резонансного взаимодействия трех секторов одновременно – тройной спирали, для чего необходимо образование ими устойчивого кластерного альянса.

Неоспоримым преимуществом кластеров является особая синергия конкурентных выигрышей, возникающая при взаимодействии субъектов по принципу тройной спирали. Устойчивые сети формируются в каждом отдельном кластере, а потом распространяются по проверенному образцу в экономике в целом. Тиражирование кластерных структур со встроенной способностью генерировать новшества превращает экономический рост в инновационный. Инновационные возможности кластеров в XXI в. детерминированы их уникальным институциональным дизайном. Он следует форме тройной спирали, модели интерактивной коллаборации и составляет разительный контраст со способами координации и организационным механизмом других форм территориально-производственных и отраслевых объединений.

В рыночной экономике индустриального типа инновационные кластерные сети, основанные на коллаборации, тоже не характерны. Редкое исключение представляет, например, Кремниевая долина. Правда, в индустриальной рыночной системе существуют организационные структуры кластерного типа, в которых налажены прямые и обратные горизонтальные взаимодействия между юридически независимыми фирмами. Этот организационный механизм приносит участникам некоторые выгоды в виде разных агломерационных и сетевых эффектов, основанных на особом деловом климате образования. Примерами являются упомянутые нами ранее особые промышленные округа в центральной и северо-восточной Италии, японские финансово-промышленные группы «кэйрэцу». Вместе с тем следует отметить, что такого рода образования, называемые зачастую в экономической литературе промышленными кластерами, не являются современными кластерными сетями.

Отличительные черты кластера как экономического феномена Н. В. Смородинская описывает следующим образом: «В инновационных кластерах важна не столько территориальная близость партнеров, сколько функциональная связанность в интерактивном режиме – модель сетевых взаимодействий, обеспечивающая эффекты

тройной спирали. Любая общность субъектов, организованная по модели тройной спирали, независимо от принадлежности ее участников к новым или традиционным отраслям производства, может создать конкурентные преимущества и стать инновационным кластером, способным в непрерывном режиме наращивать продуктивность. Если такой способности нет у большинства членов агломерации, она не является кластером в экономическом смысле»¹¹⁶. Такие современные инновационные кластеры, как Кремниевая долина или кластеры Балтийского макрорегиона, устроены по принципу попарного резонансного взаимодействия науки, бизнеса и госуправления одновременно. В Кремниевой долине благодаря созданию ряда сетевых платформ сложилась крупнейшая инновационная экосистема, совместно управляемая сетевыми ассоциациями различных участников. Данное институциональное устройство привлекает новаторов со всего мира – более трети новых фирм создается иммигрантами. Кремниевая долина является центром многочисленных венчурных проектов, в нее вливается до 40% венчурных инвестиций США. В Балтийском макрорегионе кластеризация экономики происходит особенно активно. Сегодня здесь функционируют более 50 кластеров мирового уровня в традиционных и в передовых отраслях, в которые входят предприятия из 4 и более стран. Показатели занятости в регионах, где функционируют кластеры, наполовину выше среднего уровня занятости в макрорегионе в целом.

С точки зрения модели межотраслевых и межрегиональных взаимодействий субъектов, белорусская экономика тяготеет к не завершенной трансформацией рыночной системе с преобладающими парными отношениями при доминировании государства и отсутствии обратной связи. Производственный сектор и наука организационно и функционально отделены друг от друга, строят отношения не напрямую, а через ведомства и государственные организации. Формы ответственности субъектов за принимаемые решения фактически сдерживают инновационные процессы, которые систематиче-

¹¹⁶ Смородинская, Н. В. Смена парадигмы мирового развития и переход экономических систем к сетевому укладу / Н. В. Смородинская // Экономическая социология. – 2012. – Т. 13, № 4. – С. 186–210.

ски попадают в устойчивые институциональные ловушки. Последнее блокирует инновационное развитие и препятствует диверсификации экономики. Но, как было показано ранее, горизонтальная культура сетевых взаимодействий позволяет экономической системе развиваться за счет изменения внутренней конфигурации, позволяет ей совершить скачок без привлечения известных и дорогих внешних ресурсов. Даже в условиях незавершенных преобразований и неполной индустриальной базе модель тройной спирали предоставляет возможность странам совершить рывок, быстро сменив вектор и уровень развития. Для этого необходимо понять и применить правила новой парадигмы экономического развития, начать «институциональное обучение». Перспективы такого обучения будут выше при наличии стратегического партнера, чья включенность в постиндустриальный мир гораздо выше. Таким партнером для Республики Беларусь может выступать Балтийский и Дунайский макрорегионы.

Глава 2.

Перспективы развития технологической кооперации в Республике Беларусь в контексте становления сетевой экономики

2.1 Современное состояние и возможности технологической кооперации в странах с транзитивной экономикой

Современная технологическая кооперация является ключевым звеном механизма реализации инновационной стратегии развития экономики в постиндустриальную эпоху. Основанная на инновациях модель развития стала свершившимся фактом для большинства развитых стран Америки, Азии, Западной Европы. Главной составляющей экономической политики развитых стран является инновационная стратегия, направленная на развитие современных технологических укладов, на применение широкого арсенала инструментов прямого и косвенного стимулирования инноваций, на создание эффективной инновационной инфраструктуры на основе коммуникационных и информационных технологий. Как уже отмечалось, такой модели развития следует ряд стран Юго-Восточной Азии, совершивших значительный скачок в технологиях в последние десятилетия.

Относительно недавно вступившие на путь рыночных преобразований страны Центральной и Восточной Европы (ЦВЕ) и СНГ пока не входят в число технологически развитых государств ни по уровню конкурентоспособности, ни по склонности к инновационному развитию. Находясь в основном на периферии мировой экономики, они пока ищут свое место в глобальном разделении труда. После распада централизованной административно-командной системы, страны ЦВЕ в разной степени преобразовали свои хозяйства в соответствии с рыночными принципами, установили отношения с интеграционными объединениями или вошли в них, они по-разному реализовали возможности, предоставляемые международной производственно-технологической кооперацией, для решения внутренних проблем.

Государства Центральной и Восточной Европы, пошедшие по пути сближения с Европейским Союзом, следуют экспортно-ориентированной стратегии развития, успешно реализованной многими

странами. Данная стратегия ведет к концентрации внутренних ресурсов на направлениях производства, конкурентоспособных по мировым критериям, к масштабному привлечению прямых иностранных инвестиций в целях модернизации экономики, наращивания ее потенциала и обеспечения высокого динамизма развития. Уже в процессе подготовки к вступлению в ЕС этим странам обеспечили открытый доступ на западноевропейские рынки, оказали солидную финансовую поддержку, что создало дополнительные импульсы их трансформации и росту. Появились и новые факторы, связанные с возрастающим влиянием мирохозяйственной глобализации и регионализации на все сферы жизни этих стран. В последнее время странами ЦВЕ, вступившими в ЕС, осуществляется сценарий импортируемой постиндустриализации, который является закономерным этапом процесса ускоренного включения этих государств в глобальную экономику путем интенсификации интеграции с ЕС, импорта, доказавших свою эффективность, институциональных образцов и технологических достижений лидеров постиндустриального развития. Следуя экспортно-ориентированной стратегии, страны ЦВЕ, хотя и не догонят самые развитые страны в ближайшем будущем, но обеспечат относительно устойчивое развитие собственного национального хозяйства, стабильность в обществе и проверенный ответ вызовам эпохи. Вместе с тем, выгоды у них значительно скромнее, чем у западноевропейских партнеров по интеграции. И это касается, прежде всего, транснациональных корпораций, которые являются основными деятелями на интеграционном поле и которые присваивают подавляющую часть создаваемой добавленной стоимости. Правда, и источником выгод от синергии являются ТНК, так как именно они обеспечивают управленческую и интеллектуальную составляющую эффективности интеграционного процесса.

То, что страны ЦВЕ используют экспортно-ориентированную стратегию развития при переходе к устойчивому экономическому росту на базе инноваций, не случайно. Необходимость внешней ориентированности экономик стран ЦВЕ обусловлена тем, что они являются в основном малыми странами и не обладают достаточными возможностями для инновационного развития. Структура экономики этих стран менее диверсифицирована, чем крупных, производство

представлено небольшим числом отраслей, часто не связанных между собой. Внутренний рынок малых стран невелик, что делает его менее привлекательным для инноваций – эффект от разработки и реализации новой продукции ограничен масштабом рынка. Активная внешнеэкономическая деятельность является одним из способов снятия данного ограничения. Малые страны вынуждены концентрировать экспорт на некоторых видах продуктов и услуг, что делает их экономику более зависимой от внешней среды и менее устойчивой при ее флуктуациях. Из-за ограниченности ресурсов в малых странах сложно создать крупную компанию, в рамках которой разработка и продвижение инновационной продукции может происходить достаточно эффективно. Иногда даже минимальный размер бизнеса, необходимый для конкурентоспособности некоторых современных производственных предприятий, поддерживается в малых странах лишь в ущерб другим сферам. Ограничен и научно-технический потенциал малых стран в разработке и создании наукоемкой продукции. Но малые страны имеют и некоторые преимущества при реализации инновационной модели развития. Эти преимущества состоят в высокой мобильности и способности быстро реагировать на технологические новшества, в темпах осуществления структурной перестройки и скорости принятия решений.

За последние десятилетия страны ЦВЕ серьезно продвинулись в интеграционном взаимодействии с ЕС и США, они добились впечатляющих результатов в создании технологической, организационной и социальной среды, совместимой с современными системами менеджмента, инжиниринга, управления качеством и сертификацией продукции, информационными и коммуникационными системами. Изменение моделей взаимодействия экономических субъектов в странах ЦВЕ было обеспечено как политикой правительств, направленной на создание благоприятного инвестиционного климата, так и усилиями иностранных инвесторов, чей вклад в развитие экономики региона чрезвычайно высок. Именно с их поддержкой, и, прежде всего, благодаря деятельности транснациональных компаний, на территории ЦВЕ набрал силу широкомасштабный процесс вовлечения восточноевропейских партнеров в глобальную экономику посредством инвестиций, расширения экспорта, трансфера технологий,

услуг в сфере менеджмента. В результате ВВП в большинстве стран Центральной и Восточной Европы, вступивших в ЕС, за последние 15 лет вырос в 3-4 раза, в 3-5 раз увеличился ВВП на душу населения, у всех стран выросла доля экспорта и импорта в ВВП, в десятки раз увеличился объем экспорта высокотехнологичных товаров, при этом доля экспорта высокотехнологичных товаров в общем объеме экспорта обрабатывающей промышленности возросла в 2-4 раза¹¹⁷.

Структурные перемены и технологическая модернизация стран с транзитивной экономикой стали результатом активной инвестиционной деятельности ТНК, осуществляемой, прежде всего, в целях формирования наиболее эффективных цепочек создания ценности. За последние пятнадцать лет темпы роста притока и оттока прямых иностранных инвестиций (ПИИ), посредством которых в основном осуществляется инвестиционная деятельность ТНК, в странах с переходной экономикой были самыми высокими в мире. В контексте столь динамичного роста ПИИ их главными партнерами выступали страны ЕС в качестве как инвесторов, так и получателей инвестиций. В совокупном объеме ввезенных ПИИ в странах с переходной экономикой наибольшая доля, а именно более двух третей, приходится на страны ЕС. В СНГ они вкладывали инвестиции в основном в секторы природных ресурсов, потребительские секторы и другие отрасли по мере их либерализации или приватизации. В Юго-Восточной Европе основными движущими факторами инвестиций из ЕС выступала приватизация, а также сочетание низких производственных издержек с перспективами ассоциации и членства в ЕС. Аналогичным образом основная часть совокупного объема ПИИ, вывезенных из стран с переходной экономикой, главным образом из Российской Федерации, приходится на страны ЕС. Инвесторы проявляют интерес к стратегическим активам на рынках ЕС, включая последующие производственно-сбытовые звенья в энергетическом секторе и обрабатывающие производства с высокой добавленной стоимостью¹¹⁸.

¹¹⁷ Беларусь и страны мира: статистический сборник. – Мн.: Национальный статистический комитет Республики Беларусь, 2016. – 388 с. – С. 155-160, 319-324.

¹¹⁸ Доклад о мировых инвестициях за 2016 год. «Гражданство» инвесторов: вызовы политики. Основные тенденции и общий обзор [Электронный ресурс]. – Нью-

Д. Н. Самусенко, анализируя прямые иностранные инвестиции в контексте мирового развития, приводит следующие данные: «На развивающиеся страны и страны с переходной экономикой в 1999–2000 г. приходилось всего 20 % совокупного импорта капитала в мире в форме ПИИ. К 2008 г. соответствующий показатель вырос более чем вдвое и достиг 44,6 %, в 2009 г. – 49,1 %, в 2010 г. – 51,6 %, в 2011 г. – 50,3 %. В 2012 г. в развивающиеся страны и страны с переходной экономикой поступило 58,5 % мирового импорта ПИИ: в страны с экономикой переходного типа – 6,5 %, в развивающиеся страны Восточной и Юго-Восточной Азии – 24,1 %, Латинской Америки и Карибского бассейна – 18,1 %, Африки – 3,7 %, Западной Азии – 3,5 %, Южной Азии – 2,5 % и Океании – 0,1 %. В первой половине 2013 г. потоки ПИИ в развивающиеся страны и страны с переходной экономикой и вовсе превысили 60 % от мирового итога. Важно отметить, что инвестиционные риски, характерные для этой части мирового хозяйства, компенсируются повышенной доходностью капиталовложений. Если в мире в целом норма прибыли ПИИ составляет 7,2 %, то в экономически развитых странах – 4,8 %, в развивающихся странах – 8,4 %, а в переходных экономиках – 13 %»¹¹⁹. Однако в 2015 г. ввоз ПИИ в страны с переходной экономикой серьезно снизился – на 38 % (до 35 млрд. долларов)¹²⁰.

Страны с переходной экономикой, наравне с развивающимися странами Зарубежной Азии и странами Латинской Америки и Карибского бассейна, являются лидерами по темпам роста накопленных инвестиций. Д. П. Самусенко отмечает: «Прошло немало времени после падения "железного занавеса", прежде чем страны с переходной

Йорк и Женева: Организация объединенных наций, 2016. – 44 с. – С. 2. – Режим доступа: http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/wir2016_Overview_ru.pdf. – Дата доступа: 31.03.2018.

¹¹⁹ Самусенко, Д. Н. Прямые иностранные инвестиции в контексте мирового развития / Д. Н. Самусенко // Молодой ученый. – 2014. – №15. – С. 152–155.

¹²⁰ Доклад о мировых инвестициях за 2016 год. «Гражданство» инвесторов: вызовы политики. Основные тенденции и общий обзор [Электронный ресурс]. – Нью-Йорк и Женева: Организация объединенных наций, 2016. – 44 с. – С. 17. – Режим доступа: http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/wir2016_Overview_ru.pdf. – Дата доступа: 31.03.2018.

экономикой стали заметными участниками глобального инвестиционного процесса. Их доля в накопленных в мире ввезенных ПИИ увеличилась с 0,8 % в 2000 г. до 3,7 % в 2012 г. и сравнялась с показателем Китая»¹²¹.

В общей сложности инвесторы вложили в экономику стран ЦВЕ триллионы долларов. Например, обязательства стран ЦВЕ перед нерезидентами на 1 января 2016 г. в рамках расчета международной инвестиционной позиции составили около 2 трлн. долл. Сумма представляется весьма внушительной, правда обязательства одной Бельгии в рамках аналогичного расчета превышают эту величину¹²². В частности, Польша к 2000 г. накопила ПИИ на душу населения в объеме почти 900 долл., а к 2011 г. – уже 5 080 долл.; Литва в 2000 г. имела 670 долл. привлеченных прямых иностранных инвестиций на душу населения, а 2012 г. – 3 840 долл.; Латвия – 947 долл. и 4 930 долл.; Эстония – 2 066 долл. и 12 840 долл. соответственно¹²³. Проникновение иностранных инвестиций в национальную экономику стран ЦВЕ чрезвычайно высоко. На рынках этих стран работают такие известные транснациональные корпорации, как «PSA», «Audi», «Opel», «Volkswagen», «Ford», «Toyota», «Daewoo», «Bosh», «General Motors», «Sony», «Philips», «Hewlett Packard», «Electrolux», «General Electric», «Suzuki», «IBM», «Electronics», «Sanyo» и др. В фокусе их интересов – производство автомобилей, электроники, компьютерного и телекоммуникационного оборудования, фармацевтическая и химическая промышленность и т. д. Совместная деятельность национальных правительств стран ЦВЕ, иностранных инвесторов и ТНК, руководства ЕС привела к тому, что в значительном числе важных международных рейтингов, например, в рейтинге «Ведение бизнеса», ежегодно подготавливаемом Всемирным банком, или в

¹²¹ Самусенко, Д. Н. Прямые иностранные инвестиции в контексте мирового развития / Д. Н. Самусенко // Молодой ученый. – 2014. – №15. – С. 152–155.

¹²² Беларусь и страны мира: статистический сборник. – Мн.: Национальный статистический комитет Республики Беларусь, 2016. – 388 с. – С. 311–312.

¹²³ Дадалко, С. ТНК: влияние на экономику стран с переходной экономикой в условиях глобализации / С. Дадалко, З. Козловская // Банкаўскі веснік. – 2013. – № 1. – С. 26–32.

рейтинге стран мира по индексу конкурентоспособности промышленности, рассчитанном ЮНИДО (отражает способность стран производить и экспортировать товары обрабатывающей промышленности на конкурентном уровне, а также влияние отдельных стран на мировое производство и торговлю), страны ЦВЕ занимают устойчивые позиции в нескольких первых десятках. А некоторые из них, например Чехия или Польша – во второй десятке¹²⁴.

Вместе с тем модернизация экономики стран ЦВЕ, основанной на иностранных инвестициях и международной технологической кооперации в рамках ТНК, вызвала ряд проблем социально-экономического характера. Они столкнулись с рядом серьезных последствий, в частности: растущая зависимость национальной экономики от ТНК, ее раскол на активно развивающиеся, под воздействием ТНК, и слабый национальный сектора. Деятельность ТНК, являющихся главными драйверами процессов повышения технологического уровня производства, далеко не всегда соответствует направлениям экономической политики и программам развития экономики стран-реципиентов.

Транснациональные корпорации, следуя логике формирования глобально эффективной цепочки ценности, как правило, не создают в отдельных странах целостные воспроизводственные контуры, вкладывают ресурсы в развитие некоторых отдельных элементов (это или сборка, или производство комплектующих изделий, или производство материалов). Последнее означает, что в экономиках стран ЦВЕ доминируют внешние по отношению к ним воспроизводственные контуры, развитие которых зависит от внешних факторов. Исследователи проблемы отмечают: «Филиалы ТНК, располагающиеся в странах ЦВЕ, в основном пользуются инновационными технологиями, разработанными подразделениями корпораций вне этих стран, они практически не привлекают национальную науку к своим исследованиям и разработкам, в результате чего сохраняется угроза ее деградации. По мере втягивания в европейские и глобальные интеграционные процессы экономика вступающих в ЕС стран стано-

¹²⁴ Беларусь и страны мира: статистический сборник. – Мн.: Национальный статистический комитет Республики Беларусь, 2016. – 388 с. – С. 375-377.

вится все более зависимой от колебаний мирового рынка. Иностран- ные инвестиции концентрируются в экспортноориентированных производствах стран ЦВЕ, традиционные же и низко прибыльные от- расли остаются вне зоны интереса иностранных инвесторов, и в луч- шем случае используют для своей модернизации помощь из различ- ных фондов ЕС и кредиты международных финансовых организа- ций. В результате экономика стран ЦВЕ оказывается разнородной: с одной стороны, предприятия, дающие основную часть промышлен- ного экспорта, владельцами которых являются иностранные инве- сторы, с другой – местные компании, которые, если и способны со- ставить конкуренцию, то только лишь низкими ценами на региональ- ных рынках. И хотя сами страны ЦВЕ извлекают реальные выгоды от нацеленных на высокую отдачу капиталовложений в избранные инвесторами отрасли, в том числе высокотехнологичные, более дол- говременные перспективы подобной специализации выглядят не- сколько неоднозначными»¹²⁵.

Перед странами ЦВЕ стоит задача разработать новую модель тех- нологической кооперации. Страны с транзитивными экономиками будут обречены на перманентное отставание и технологическую за- висимость от лидеров экономического развития, если не будет сфор- мирован механизм взаимодействия всех субъектов инновационной де- ятельности, адекватный вызовам постиндустриальной эпохи. На этой основе в транзитивных странах должен возродиться собственный научно-технический комплекс в качестве независимого источника технических и технологических новшеств, должна быть создана среда для встраивания новых технологий в структуру экономики. Следует признать, что страны ЦВЕ обладают определенными воз- можностями для разработки и реализации национальных стратегий инновационного роста в русле глобальных тенденций.

Научно-техническая сфера стран ЦВЕ серьезно отстает от партне- ров по ЕС по основным показателям развития научно-технического потенциала. В таблице 2.1 «Внутренние затраты на научные иссле-

¹²⁵ Ленчук, Е. Б. Проблемы перехода стран ЦВЕ к инновационной модели развития / Е. Б. Ленчук // Наука. Инновации. Образование. – 2007. – С. 297–308. – С. 299.

дования и разработки (в процентах к валовому внутреннему продукту)» приведены данные о доли расходах на НИОКР в ВВП европейских стран.

Таблица 2.1 – Внутренние затраты на научные исследования и разработки
(в процентах к валовому внутреннему продукту) [126]

	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Болгария	0,46	0,51	0,59	0,55	0,62	0,65	...
Венгрия	0,99	1,14	1,15	1,20	1,27	1,40	1,37
Германия	2,60	2,72	2,71	2,79	2,87	2,83	2,84
Греция	0,66	0,63	0,60	0,67	0,70	0,81	0,84
Дания	2,78	3,07	2,94	2,97	3,00	3,06	3,05
Латвия	0,58	0,45	0,61	0,70	0,65	0,60	...
Литва	0,79	0,83	0,78	0,90	0,90	0,95	...
Польша	0,60	0,67	0,72	0,75	0,88	0,87	0,94
Португалия	1,45	1,58	1,53	1,46	1,38	1,33	1,29
Румыния	0,57	0,46	0,45	0,49	0,48	0,39	0,38
Словакия	0,46	0,48	0,62	0,67	0,81	0,83	0,89
Словения	1,63	1,82	2,06	2,42	2,58	2,60	2,39
Соединенное Королевство	1,69	1,74	1,70	1,69	1,62	1,66	1,70
Финляндия	3,55	3,75	3,73	3,64	3,42	3,30	3,17
Франция	2,06	2,21	2,18	2,19	2,23	2,24	2,26
Чехия	1,24	1,30	1,34	1,56	1,79	1,91	3,00
Швейцария	2,73	2,97
Швеция	3,50	3,45	3,22	3,25	3,28	3,31	3,16
Эстония	1,26	1,40	1,58	2,31	2,11	1,72	1,43

Анализ данных таблицы 2.1 показывает, что доля расходов стран ЦВЕ на НИОКР в ВВП в общем в 2-3 раза ниже, чем в государствах ЕС. Тем не менее, внутренние затраты на научные исследования и разработки в процентах к валовому внутреннему продукту растут практически во всех странах ЦВЕ, а в Чехии и Словении они составляют около 3 %, что сопоставимо с Германией, Финляндией, Швецией и Швейцарией – лидерами ЕС в этой области. Значительно от-

¹²⁶ Наука и инновационная деятельность в Республике Беларусь : статистический сборник. – Мн. : Национальный статистический комитет Республики Беларусь, 2016. – 141 с. – С. 130-131.

стают и другие показатели инновационной и научно-технической деятельности: расходы бизнеса на НИОКР, доля венчурного капитала в ВВП, уровень капитализации новых компаний, освоение информационно-коммуникационных технологий, удельный вес новых продуктов на местных рынках. Но данные показатели растут у всех стран ЦВЕ, и они существенно выше, чем, например, у стран СНГ.

Численность персонала, занятого научными исследованиями и разработками увеличивается почти во всех странах ЦВЕ, что видно из таблицы 2.2 «Численность персонала, занятого научными исследованиями и разработками (человек)».

Таблица 2.2 – Численность персонала, занятого научными исследованиями и разработками (человек) [127]

	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Болгария	17 219	18 230	16 574	16 986	16 758	17 545	19 335
Венгрия	27 403	29 795	31 480	33 960	35 732	38 163	37 329
Латвия	6 533	5 485	5 563	5 432	5 593	5 396	5 739
Литва	12 504	11 936	12 315	11 173	10 416	11 080	11 283
Польша	74 596	73 581	81 843	85 219	90 716	93 751	104 359
Румыния	30 390	28 398	26 171	29 749	31 135	32 507	31 391
Словакия	15 576	15 952	18 188	18 112	18 127	17 166	17 594
Словения	11 594	12 410	12 940	15 269	14 974	15 229	14 866
Чешская Республика	50 808	50 961	52 290	55 697	60 329	61 976	64 443
Эстония	5 086	5 430	5 277	5 724	5 855	5 858	5 796

В рейтинге стран по глобальному индексу инноваций государства ЦВЕ занимают позиции преимущественной в третьей и четвертой десятке – выше Китая, Италии, Испании, России и Беларуси¹²⁸.

Малые и средние фирмы стран ЦВЕ достаточно динамично используют результаты НИОКР для создания новой продукции и оказания технологических услуг, их показатели близки к среднему по

¹²⁷ Наука и инновационная деятельность в Республике Беларусь : статистический сборник. – Мн. : Национальный статистический комитет Республики Беларусь, 2016. – 141 с. – С. 128-129.

¹²⁸ Наука и инновационная деятельность в Республике Беларусь : статистический сборник. – Мн. : Национальный статистический комитет Республики Беларусь, 2016. – 141 с. – С. 134.

ЕС уровню. Доля работников, занятых в средне- и высокотехнологичном производстве в Чехии, Венгрии и Словении выше, чем среднеевропейский показатель. Наблюдается возрастание интереса частного бизнеса в ЦВЕ к наукоемким отраслям, например, к фармацевтической и электронной промышленности, что привело к выпуску новой конкурентоспособной продукции и заметному увеличению доли этих стран в мировом производстве такой наукоемкой продукции.

Формирование национальных инновационных систем стран ЦВЕ пока не завершено, еще недостаточно используются такие важные классические инструменты, стимулирующие инновационную деятельность, как государственно-частное партнерство, венчурное финансирование, законодательная база и налоговая система. Некоторые страны добились значительных успехов в развитии инновационной инфраструктуры посредством создания технопарков, бизнес-инкубаторов и центров трансфера технологий. Отдельные показатели Табло Инновационного Союза (IUS–2015), приведенные в таблице 2.3, свидетельствуют о неплохом потенциале современного инновационного роста, созданном в странах ЦВЕ.

Решение возникших проблем руководства стран ЦВЕ видят как в выработке национальной стратегии научно-технического развития, так и в более глубокой международной интеграции национальных инновационных систем, в развитии новых форм горизонтального инновационного сотрудничества между странами и регионами. Важным направлением наращивания инновационного потенциала стран ЦВЕ является более активное и широкое интеграционное взаимодействие субъектов на основе интенсивного вовлечения в процессы кооперации и коллаборации в научно-технологической сфере. Сегодня эти страны являются активными участниками важнейших программ ЕС. Особый интерес, с точки зрения эволюции кооперационных отношений, представляет собой передовой опыт стран Северной Европы по освоению сетевых механизмов инновационного роста – программа развития Балтийского макрорегиона.

Таблица 2.3 – Отдельные показатели Табло Инновационного Союза (IUS–2015) [129].

	1).	2).	3).	4).	5).	6).
Беларусь	0,34	1,73	4,41	0,48	3,49	1,54
Австрия	1,93	0,46	31,8	15,3	35,7	44,7
Бельгия	1,58	0,60	37,4	22,9	42,3	36,7
Болгария	0,40	0,49	11,6	2,3	13,6	17,6
Венгрия	0,98	0,70	10,6	5,6	12,8	25,3
Соединенное Королевство	1,05	0,30	...	22,4	27,8	39,1
Германия	1,99	1,35	38,6	11,5	42,4	46,2
Дания	1,99	0,37	30,4	17,3	33,9	40,4
Испания	0,66	0,31	15,5	6,0	18,4	22,6
Италия	0,67	0,57	36,6	4,8	38,8	44,7
Латвия	0,17	1,38	13,8	4,5	15,7	23,1
Литва	0,24	1,10	13,8	7,5	16,1	25,2
Норвегия	0,89	0,24	20,3	7,9	22,5	32,4
Нидерланды	1,14	0,18	38,9	14,5	40,9	35,2
Польша	0,38	1,04	10,1	3,9	13,1	14,2
Румыния	0,12	0,30	10,6	1,2	5,2	18,1
Сербия	0,23	2,82	25,2	7,6	28,6	40,6
Словакия	0,38	0,79	15,0	6,7	17,7	26,2
Словения	1,98	0,48	25,8	14,6	32,6	35,9
Финляндия	2,29	0,37	36,5	14,3	40,1	37,0
Франция	1,44	0,37	28,8	11,5	32,4	41,2
Хорватия	0,41	0,95	19,3	7,5	21,6	30,4
Чехия	1,03	0,73	27,3	11,6	30,9	30,2
Швеция	2,19	0,79	38,3	12,7	39,9	38,2
Эстония	0,83	1,55	27,4	15,8	33,0	31,2

1). – доля коммерческих расходов на НИОКР общем объеме в ВВП, процентов; 2). – доля расходов на инновации, не связанные с НИОКР в общем объеме отгруженной продукции, процентов; 3). – доля МСП, осуществляющих внутренние инновации, в общем числе МСП, процентов; 4). – доля МСП, участвующих в совместных инвестиционных проектах, в общем числе обследованных организаций, процентов; 5). – доля МСП, внедряющих продуктовые или процессные инновации, в общем числе МСП, процентов; 6). – доля МСП, внедряющих маркетинговые или организационные инновации, в общем числе МСП, процентов.

¹²⁹ Наука и инновационная деятельность в Республике Беларусь : статистический сборник. – Мн. : Национальный статистический комитет Республики Беларусь, 2016. – 141 с. – С. 138-139.

Н. В. Смородинская характеризует Балтийский макрорегион следующим образом: «Балтийский макрорегион считается уникальным сообществом, где комплементарно сочетаются разные национальные черты. На фоне других ареалов Европы он выделяется традиционной устойчивостью исторических и торговых связей (восходящих к эпохе существования Ганзейской лиги), широкой вовлеченностью в мирохозяйственные процессы и единством стремления к более тесному региональному диалогу. Все страны региона обладают высокообразованным населением и мощной научной базой. Большинство из них имеют однотипные базовые ценности и структуру институтов, одинаковые приоритеты в вопросах поддержки экологического баланса, развития инноваций и улучшения качества жизни. Все это вместе формирует платформу для широкого обмена опытом, взаимного обучения и кооперации. <...> Главным двигателем кооперации стала политическая воля к сотрудничеству во всех сферах жизни, включая сферу инновационного развития. В итоге в регионе сложилась особая модель экономической интеграции, основанная на сочетании преимущественно неформальной кооперации с формальной и наличии не менее 100 сетевых организаций, выступающих узлами координации связей»¹³⁰.

Балтийский макрорегион не имеет наднационального центра управления. Для координации взаимодействия участников функционируют Совет государств Балтийского моря (СБСС), Совет министров северных стран (НСМ), в который, помимо стран макрорегиона, также входят ряд автономных территорий (Гренландия, Фарерские и Андалские острова). С целью объединения ведущих представителей официальных и деловых кругов был организован Балтийский форум развития (БДФ), ставший фактически главной консолидирующей силой макрорегиона. В рамках Форума проводятся ежегодные саммиты с более 1 000 участников. Отличительной чертой Балтийского макрорегиона, делающего его столь успешным, является наличие множества формальных и неформальных сетевых альянсов, действующих в рамках коллаборации.

¹³⁰ Смородинская, Н. В. Глобализированная экономика: от иерархий к сетевому укладу / Н. В. Смородинская. – М.: ИЭ РАН, 2015. – 344 с.

Лидерами в развитии Балтийского макрорегиона являются Скандинавские страны, чья экономическая политика базируется на принципах кооперации, открытости и доверии. Специфическая модель роста, объединившая в себе элементы рыночной конкуренции и идею государства благосостояния, превратила эти государства в наиболее успешные экономики мира.

В сфере разработки новых механизмов поддержания равновесия экономической системы на макроуровне в условиях нелинейной среды и неустойчивых рынков скандинавская практика управления экономикой нового тысячелетия считается лучшей не только в Европе, но и в Америке. В экономической политике страны Скандинавии последние 20 лет следуют взаимодополняющему сочетанию кластерных идей М. Портера и модели тройной спирали Г. Ицковица и Л. Лейдесдорфа. Синтез идей реализуется в следовании двум основным принципам: во-первых, непрерывное поддержание текущей финансовой стабильности (а не контроль установленных показателей в конце периода), во-вторых, непрерывное совершенствование институциональной и деловой среды (развития межсекторной кооперации в форме коллаборации и формирования инновационных кластеров). Страны Балтийского макрорегиона составляют уникальное, но очень неоднородное сообщество по характеру и размерам созданного инновационного потенциала, по эффективности его применения, качеству проводимой инновационной политики. Одна часть сообщества – Норвегия, Швеция, Финляндия, Германия – признанные мировые лидеры по большинству показателей конкурентоспособности и степени развития инновационной экономики, по индексу человеческого развития. Для этих стран характерны очень большие инвестиции в сферу исследований и разработок, широко распространен и активно используется Интернет, компьютеры, мобильная связь. Другая часть – страны Балтии, Польша и Россия. Эти страны не завершили процесс рыночной трансформации, им еще предстоит тотальная информатизация и компьютеризация. Тем не менее, если рассмотреть Балтийский макрорегион в целом, то благодаря группе развитых стран и в последние годы Эстонии, он давно стал территорией, где инновации развиваются наиболее быстро и успешно.

Ключевым фактором успешного развития Балтийского макрорегиона стала кластерная политика. «К середине 2000-х гг. большинство стран макрорегиона, включая новых членов ЕС, завершили теоретические дискуссии по поводу значимости кластеров как таковых и сделали кластерную идею главной составляющей своих экономических курсов, – пишет Н. В. Смородинская. – В 2013 г. макрорегион занимал 27 место в мире по уровню кластеризации экономики, имея конкурентоспособные кластерные сети в традиционных и в передовых секторах, а также – заметный потенциал в сфере образования новых секторов на стыке традиционных. По данным Европейской кластерной обсерватории, помимо национальных кластеров, здесь сформировалось примерно 50 сильных транснациональных кластеров, где уровень занятости минимум наполовину превышает соответствующий отраслевой уровень по всему макрорегиону. В каждый такой кластер вовлечены компании из четырех или более стран, а по профилю специализации эти кластеры охватывают широкую совокупность отраслей (энергетику и экологически чистые технологии, лесную промышленность, ИКТ, биотехнологии, морское судоходство, туризм). По данным последних обследований, наиболее сильные кластеры с выраженной специализацией в масштабах Европы и мира сосредоточены в трех секторах: морском судоходстве, где макрорегион является мировым лидером по доле концентрации занятых (1,4% от мировой, на фоне только 0,8% у Японии и 0,6% у Европы в целом); секторе ИКТ, где он выступает европейским лидером (доля занятых составляет 2,7% от мировой на фоне 2,4% у Европы в целом), и секторе «чистых» технологий, где он также лидирует в масштабах Европы по доле занятых (1,1% на фоне лишь 0,8% у ЕС-27). Причем по мере реализации Балтийской стратегии ЕС макрорегион нацелился развивать в будущем и иные кластеры мирового класса»¹³¹.

Для Республики Беларусь полезен опыт Балтийского макрорегиона, где на основе тройных спиралей удалось сформировать систему коллаборативного сотрудничества. Это позволило вывести технологии консолидации национальных рынков не только в регионе, но и в

¹³¹ Смородинская, Н. В. Глобализированная экономика: от иерархий к сетевому укладу / Н. В. Смородинская. – М.: ИЭ РАН, 2015. – 344 с.

Европе в целом, на качественно новый уровень. Центром силы действующих коопераций выступают преобладающие горизонтальные сети и неформальные партнерские связи. Это позволяет макрорегиону лучше адаптироваться к глобальным вызовам и сохранять высокий уровень качества жизни и инновативности.

2.2 Анализ технологического развития белорусской экономики в контексте новой индустриализации

Экономическая политика, проводимая в Республике Беларусь, направлена на развитие производственного, технологического, научно-технического и инновационного потенциалов. Созданная в стране система управления производством и наукой позволила сохранить сложившийся уровень развития, расширить и укрепить правовую базу инвестиционной и научно-инновационной деятельности, повысить технологический уровень производства, развить инфраструктуру и разнообразить организационные формы бизнеса. Как отмечают авторы Стратегии технологического развития Республики Беларусь на период до 2015 года, утвержденной Постановлением Совета Министров Республики Беларусь от 1 октября 2010 г., «по ряду направлений Республика Беларусь удерживает позиции среди лидеров в разработке фундаментальных проблем в области физики, математики, новых материалов. Фонд идей и концепций, традиционные и новые научные заделы позволяют белорусской науке и экономике успешно сотрудничать с мировым научным сообществом по таким направлениям, как информатизация и программное обеспечение, нанотехнологии и наноматериалы, энергоэффективные технологии, генетика и биотехнологии, экологическая устойчивость, радиационная безопасность и другим. Результаты прикладных исследований и разработок последних лет обеспечили достижения в области автомобиле и тракторостроения, современных телевизоров, городского транспорта,

медицинского оборудования и лекарственных препаратов, сенсорной техники»¹³².

При оценке технологического развития страны выделяют два основных подхода – статистический и функциональный. В рамках первого подхода используется система показателей Республики Беларусь для статистической оценки уровня технологического развития отраслей экономики, состоящая из более 100 показателей, сгруппированных по рубрикам: макроэкономическая статистика, статистика инвестиций, статистика инноваций, статистика производства высокотехнологичных видов промышленной продукции. В таблице 2.4 приведены некоторые из них.

Как уже отмечалось нами в статье «Оценка уровня технологического развития белорусской экономики»¹³³, показатели оценки уровня технологического развития экономики Республики Беларусь за 2010-2015 гг. демонстрируют в основном колебательные движения большинства процессов, связанных с состоянием технологий. Некоторый рост отмечается лишь в сфере коммуникаций и применении информационных технологий. На основе представленных данных можно констатировать стагнацию технологического развития.

Показатели оценки уровня технологического развития отдельных отраслей экономики Республики Беларусь, такие как индексы производительности труда, индексы изменения фондоотдачи, доля работающих в высокотехнологичных и наукоемких видах экономической деятельности, коэффициенты обновления, степень износа основных фондов, индексы изменения фондовооруженности, индексы производства по высокотехнологичным обрабатывающим производствам, производство отдельных видов высокотехнологичной продукции и другие показывают некоторую тенденцию к повышению, опять же не безусловную и не преобладающую.

¹³² Стратегия технологического развития Республики Беларусь на период до 2015 года [Электронный ресурс] // Белорусский институт системного анализа и информационного обеспечения научно-технической сферы. – Режим доступа: <http://www.belisa.org.by/ru/nis/gospr/gospr2011-2015/b6579861e113a739.html>. – Дата доступа: 26.03.2017.

¹³³ Васюченко, Л. П. Оценка уровня технологического развития белорусской экономики / Л. П. Васюченко // Экономическая наука сегодня : сб. науч. ст. / БНТУ. – Минск, 2017. – Вып. 6. – С. 5–15.

Таблица 2.4 – Показатели оценки уровня технологического развития экономики Республики Беларусь

	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Доля высокотехнологичных (включая средние технологичные (высокого уровня)) и наукоемких отраслей экономики в ВВП, %	35,3	38,2	35,8	34,3	35,0	-
Доля высокотехнологичных производств в добавленной стоимости обрабатывающей промышленности, %	3,5	3,5	3,6	4,0	4,4	4,7
Наукоемкость ВВП, %	0,69	0,70	0,67	0,67	0,52	0,52
Объем отгруженной инновационной продукции организациями промышленности, трлн. руб	18,6	36,7	81,5	82,9	70,1	75,6
Удельный вес отгруженной инновационной продукции в общем объеме отгруженной продукции организаций промышленности, %	14,5	14,4	17,8	17,8	13,9	13,1
Удельный вес инновационной продукции, связанной с нанотехнологиями, в общем объеме отгруженной инновационной продукции организаций промышленности, %	-	0,1	0,1	0,1	0,02	-
Удельный вес организаций, осуществлявших затраты на технологические инновации в отчетном году, в общем числе обследованных организаций промышленности, %	15,4	22,7	22,8	21,7	20,9	19,6
Энергоемкость ВВП, кг условного топлива/ млн. руб.	426,3	418,1	441,4	392,6	389,9	372,3
Доля автомобильных дорог с твердым покрытием на конец года, %	86,4	86,5	85,7	86,0	85,9	86,3
Число абонентов, подключенных к IMS-платформе, на 100 человек населения, единиц	-	0,9	2,4	5,4	8,9	13,2
Количество абонентов сотовой подвижной электросвязи на 100 человек населения (на конец года), единиц	109	113	113	117	120	121

Окончание таблицы 2.4

	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Число абонентов, имеющих доступ к сети Интернет (на конец года), тыс. единиц	5 432,2	6 804,8	8 360,5	9 433,1	9 690,8	10 300,1
Торговая площадь современных форматов на 1000 человек населения, м ²	-	-	-	-	116,3	127,0
Удельный вес розничного товарооборота Интернет-магазинов в розничном товарообороте организаций торговли, %	0,8	1,0	1,3	1,5	1,3	2,0
Удельный вес розничного товарооборота организаций торговли, полученного путем безналичного расчета, %	-	-	-	16,0	20,8	24,0
Удельный вес экспорта высокотехнологичной и наукоемкой продукции в общем объеме экспорта товаров и услуг, %	31,6	34,5	33,8	28,3	27,7	30,9
Удельный вес экспорта высокотехнологичных товаров в общем объеме экспорта товаров, %	1,9	1,4	1,5	1,9	1,9	2,0
Удельный вес экспорта среднетехнологичных товаров высокого уровня в общем объеме экспорта товаров, %	24,9	29,8	28,9	21,8	20,5	22,2
Удельный вес экспорта наукоемких высокотехнологичных услуг в общем объеме экспорта услуг, %	1,6	1,1	1,4	2,0	2,4	3,5

Источник: разработана авторами на основе [134].

¹³⁴ Наука и инновационная деятельность в Республике Беларусь : статистический сборник. – Мн. : Национальный статистический комитет Республики Беларусь, 2016. – 141 с. – С. 13-15.

Так, индекс производительности труда за 2010-2015 гг. по экономике в целом колебался от 101,4% в 2013 г. до 108,2 в 2010 г., в обрабатывающей промышленности он составлял от 97% в 2013 г. до 112,1% в 2010 г. Устойчивого роста производительности труда за этот период не показала ни одна отрасль. Индексы изменения фондоотдачи снижались по экономике в целом с 105,2% в 2010 г. до 98,8% в 2015 г. Ниже 100% они не падали только в транспорте и связи, для всех остальных отраслей характерно устойчивое снижение фондоотдачи. Доля работающих в высокотехнологичных видах экономической деятельности за период 2010-2015 гг. составила 0,2% от общей списочной численности работников организаций, а в наукоемких она снизилась с 0,03% до 0,02%. А вот коэффициенты обновления основных фондов демонстрировали тенденцию к росту – по экономике в целом выросли с 5% в 2010 г. до 6,3% в 2014 г.

Самые высокие коэффициенты обновления характерны для горнодобывающей промышленности (8-9%), торговли и ремонта автомобилей (около 10%), финансовой деятельности (8-16%), гостиницы и рестораны показали взрывной рост обновления фондов в 2014 г. (28,7%). Снизилась так же степень износа основных фондов, по экономике в целом – с 42,1% в 2010 г. до 37,5% в 2014 г. Наибольшее снижение износа присуще горнодобывающей и обрабатывающей промышленности, в строительстве износ вырос, в транспорте и связи не изменился.

Фондовооруженность повышалась по экономике в целом темпами в 102-104%, рост происходил во всех отраслях. Индексы производства по высокотехнологичным и среднетехнологичным (высокого уровня) обрабатывающим производствам снижались со 111,9% в 2010 г. до 89,5% в 2015 г., причем по высокотехнологичным отраслям промышленности наблюдается рост показателя, а по среднетехнологичным – снижение. Абсолютная величина затрат на технологические инновации организациями промышленности в 2015 г. в фактически действовавших ценах составила 10 616 673 млн. руб., из них 5 823 749 млн. руб. (54%) – на приобретение машин и оборудования

и 4 012 748 млн. руб. (37,8%) – на производственное проектирование¹³⁵. Количество приобретенных новых и высоких технологий организациями промышленности в 2015 г. – 54 штуки (23 – в 2013 г.), передано было 13 (15 – в 2013 г.), и происходил этот процесс только на предприятиях обрабатывающей промышленности^{136,137}.

На основе статистического подхода формируется и оценка уровня инновационного развития страны как условия и предпосылки повышения уровня ее технологического развития. Численность персонала, занятого научными исследованиями и разработками в республике снизилась с 31 473 человек в 2008 г. до 27 208 человек в 2014 г.¹³⁸. Внутренние затраты на научные исследования и разработки в процентах к валовому внутреннему продукту тоже снизились с 0,74% в 2008 г. до 0,52% в 2015 г. Доля государственного сектора в затратах на исследования и разработки снижается и составила в 2015 г. 23,6% от всех затрат, его доля в ВВП – 0,18%¹³⁹. Долю венчурного капитала в ВВП белорусская статистика не фиксирует. Количество и доля малых инновационных предприятий, осуществляющих инновации, в десятки раз ниже, чем у ближайших соседей. В рейтинге стран по

¹³⁵ Статистический ежегодник Республики Беларусь : статистический сборник. – Мн. : Национальный статистический комитет Республики Беларусь, 2016. – 518 с. – С. 388.

¹³⁶ Наука и инновационная деятельность в Республике Беларусь : статистический сборник. – Мн. : Национальный статистический комитет Республики Беларусь, 2016. – 141 с. – С. 121.

¹³⁷ Наука и инновационная деятельность в Республике Беларусь : статистический сборник. – Мн. : Национальный статистический комитет Республики Беларусь, 2014. – 140 с. – С. 98.

¹³⁸ Наука и инновационная деятельность в Республике Беларусь : статистический сборник. – Мн. : Национальный статистический комитет Республики Беларусь, 2016. – 141 с. – С. 16-29.

¹³⁹ Наука и инновационная деятельность в Республике Беларусь: статистический сборник. – Мн.: Национальный статистический комитет Республики Беларусь, 2016. – 141 с. – С. 136.

глобальному индексу инноваций Беларусь занимала в 2015 г. 53 место среди 141 государства¹⁴⁰, по индексу экологической эффективности наша страна числилась в 2016 г. на 35 месте среди 180 участников, по рейтингу «Ведение бизнеса» была на 37 месте, в рейтинге стран мира по индексу конкурентоспособности промышленности Беларусь заняла 37 место, по уровню развития информационно-коммуникационных технологий страна находится на 31 месте¹⁴¹. Результативность исследований и разработок статистика представляет как поступление патентных заявок и выдача патентов, которые в нашей стране в динамике показаны в таблице 2.5.

Представленная статистическая характеристика уровня технологического развития Республики Беларусь неоднозначна, разнопланова, приведенные показатели не дают целостной картины исследуемого явления, в лучшем случае по ним можно определить некоторые тенденции. Поэтому среди исследователей не прекращаются попытки сконструировать на основе статистического подхода индикатор, позволяющий комплексно и однозначно оценить технологическое развитие страны.

Таблица 2.5 – Поступление патентных заявок и выдача патентов [142]

	2000	2005	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Подано заявок на патентование изобретений – всего	1198	1345	1933	1871	1871	1634	757	691
в том числе заявителями: национальными	994	1166	1759	1725	1681	1589	652	543
иностранцами	204	174	174	146	190	145	105	148
Выдано патентов на изобретения	537	955	1222	1474	1291	1117	980	902

¹⁴⁰ Наука и инновационная деятельность в Республике Беларусь: статистический сборник. – Мн.: Национальный статистический комитет Республики Беларусь, 2016. – 141 с. – С. 134.

¹⁴¹ Беларусь и страны мира: статистический сборник. – Мн.: Национальный статистический комитет Республики Беларусь, 2016. – 388 с. – С. 373, 375, 377, 378.

¹⁴² Статистический ежегодник Республики Беларусь : статистический сборник. – Мн. : Национальный статистический комитет Республики Беларусь, 2016. – 518 с. – С. 386.

Окончание таблицы 2.5

	2000	2005	2010	2011	2012	2013	2014	2015
в том числе на имя заявителей: национальных	339	811	1126	1365	1186	1027	887	803
иностраннных	183	144	96	109	105	90	93	99
Действует патентов	2213	3794	4444	4842	4694	4478	3913	2858

Российские исследователи Я. И. Тульчинская и Д. С. Курочкин предлагают в статье «Методика оценки уровня технологического уклада страны» определить интегральный уровень технологического уклада (ТУ), достигнутого Россией. В основе методики, предложенной этими авторами, лежит анализ структуры ВВП страны. Для расчета искомого интегрального уровня технологического уклада ими предлагаются следующие этапы: определить долю составляющих в структуре ВВП; экспертным путем установить принадлежность той или иной структурной составляющей к тому или иному ТУ и присваивают этой составляющей номер ТУ; определить вклад каждой структурной составляющей ВВП в оценку достигнутого уровня ТУ путем перемножения доли составляющей в структуре ВВП на номер ТУ этой составляющей; определить интегральный уровень ТУ, достигнутый страной, путем суммирования вкладов структурных составляющих ВВП. Проведенный анализ позволил сделать следующие выводы: «в России доминирует 4-й ТУ при положительной динамике его развития с одной стороны, но без демонстрации технологических прорывов, что на фоне показателей стран-конкурентов можно трактовать как стагнацию, если не движение вспять. Технологии 5-го ТУ в российской промышленности используются лишь в оборонной промышленности, доля которой в ВВП, согласно статистике Росстата, сокращается. Основной прирост уровня ТУ обеспечивается, как и в нашей стране, за счет развития телекоммуникаций, внедрения новых каналов связи и применении новых материалов (например,

в строительстве). Рост ТУ в обрабатывающей промышленности в значительной мере обеспечен развитием подотраслей, обеспечивающих первичную переработку нефти и газа, выплавку металлов»¹⁴³.

Сходную методику диагностики уровня технологического развития промышленности в Беларуси предлагает Я. П. Хило. Его расчеты основаны на классификации отраслей по уровню применяемой технологии, присвоении им категории и доле каждой отрасли в структуре ВВП. К производствам высокой технологии (4 категория по классификации автора) Я. П. Хило относит фармацевтику, производство офисного оборудования и компьютеров, радио, телевидение и коммуникационные аппараты, медицинские, точные оптические приборы, авиационное и космическое производство. К третьей категории – производства средневысокой технологии – отнесены химия, машиностроение, транспортное оборудование. Производства средненизкой технологии (2 категория) включают в себя продукты нефтепереработки, резинотехнические изделия и пластмассы, металлообработку, судостроение, электроэнергетику, металлургию. К производствам низкой технологии (1 категория) отнесены топливная и добывающая промышленность, легкая, пищевая, полиграфическая и деревообработка, промышленность стройматериалов. По расчетам Я. П. Хило в структуре промышленного производства Беларуси преобладают производства средненизкой технологии, совокупный коэффициент категории производства не превышает 2 (в 2009 г. он составил 1,72, в 2010 г. – 1,765)¹⁴⁴.

Второй подход, применяемый к оценке уровня технологического развития – функциональный – основан на идее, согласно которой основное предназначение технологий – производить продукт с заданными

¹⁴³ Тульчинская, Я. И. Методика оценки уровня технологического уклада страны [Электронный ресурс] / Я. И. Тульчинская, Д. С. Курочкин // Наука и образование: хозяйство и экономика; предпринимательство; право и управление, май 2013. – Режим доступа: <http://www.journal-nio.com/index>. – Дата доступа: 16.03.2017.

¹⁴⁴ Хило, Я. П. Диагностика уровня технологического развития промышленного комплекса страны как основообразующего сектора формирования инновационной экономики [Электронный ресурс] / Я. П. Хило // Вестник ГГТУ им. П. О. Сухого: научно-практический журнал. – 2012. – № 2. – Режим доступа: <https://elib.gstu.by/handle/220612/10016> – Дата доступа: 18.03.2017.

свойствами при минимальных затратах ресурсов. С позиций этого подхода уровень технологического развития тем выше, чем меньше ресурсов расходуется на производство продукта или чем меньше ресурсов необходимо дополнительно ввести в процесс для приращения ожидаемого результата. Основными критериями технологического развития при функциональном подходе является продуктивность используемых ресурсов. Индикаторами здесь могут быть производительность труда (по ВВП), фондоотдача, структура затрат на производство продукции, финансовая результативность деятельности предприятия. Рассмотрим сначала структуру затрат и финансовые результаты деятельности белорусских субъектов хозяйствования, а производительность труда и фондоотдачу проанализируем позже как компоненты для расчета интегрального показателя технологического развития по методике функционального подхода.

В структуре затрат на производство продукции белорусских предприятий высока доля материальных затрат, что считается признаком низкого уровня технологического развития. Если следовать принципам идеальной технологии, в структуре затрат должны преобладать затраты на оплату труда и прочие затраты, так как именно «человек познающий» является источником создания мало затратных технологий. С позиций идеальной технологии в структуре затрат должна снижаться не только доля материальных затрат, но и доля амортизации. Люди не должны затрачивать все больше ресурсов на прошлый труд при создании продукта. Структура затрат на производство продукции, работ, услуг по видам экономической деятельности в Беларуси представлена в таблице 2.6.

Таблица 2.6 – Доля материальных затрат в структуре затрат на производство продукции, работ, услуг по видам экономической деятельности (%) [145]

	2010	2014	2015
Всего	67,2	61,2	64
сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство	69	68,6	71,3
Промышленность	77,2	72,5	75,6

¹⁴⁵ Статистический ежегодник Республики Беларусь : статистический сборник. – Мн. : Национальный статистический комитет Республики Беларусь, 2016. – 518 с. – С. 414.

Окончание таблицы 2.6

	2010	2014	2015
строительство	59,5	52	53,9
торговля; ремонт автомобилей, бытовых изделий и предметов личного пользования	34,6	26,6	26,5
гостиницы и рестораны	46,1	42,5	43,7
транспорт и связь	34,0	33,2	34,8
операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг потребителям	29,9	27,0	25,4
предоставление коммунальных, социальных и персональных услуг	25,3	24,1	22,7

Особенно высока доля материалов в затратах промышленности – флагмана технологического развития (больше 75%), но и в отраслях сферы услуг материальные затраты составляют от четверти до половины всей их величины.

Совокупная результативность используемых ресурсов отражается показателями прибыли и рентабельности. Рентабельность продаж белорусских предприятий составляла в 2005 г. 8,3%, в 2010 г. – 6,0%, в 2011 г. – 10,4%, в 2015 г. – 7,5%, в промышленности она колебалась от 11% в 2001 г. до 8,6 % в 2015 г. Из сферы услуг только финансовая деятельность и операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг потребителям демонстрировали показатели на уровне 15-60%¹⁴⁶. Рентабельность активов организаций не поднималась выше 6%, в 2015 г. она вообще составила 1,3%. Тенденцию к снижению рентабельности активов показали все виды экономической деятельности, представляемые отечественной статистикой¹⁴⁷. Удельный вес убыточных организаций вырос с 5,5% в 2010 г. до 23,5% в 2015 г.

¹⁴⁶ Статистический ежегодник Республики Беларусь : статистический сборник. – Мн. : Национальный статистический комитет Республики Беларусь, 2016. – 518 с. – С. 411.

¹⁴⁷ Статистический ежегодник Республики Беларусь : статистический сборник. – Мн. : Национальный статистический комитет Республики Беларусь, 2016. – 518 с. – С. 413.

Выше среднего была доля убыточных предприятий в промышленности и сельском хозяйстве¹⁴⁸. Финансовые результаты применяемых технологий выглядят удручающе.

Изменение общего технологического уровня развития страны в рамках функционального подхода отражает модель научно-технического развития В. А. Трапезникова¹⁴⁹. Она связывает производительность живого труда с параметрами объема прошлого труда и уровнем знаний, заложенных в технических и организационных решениях.

$$\Pi = \sqrt{Y * \Phi}, \quad (2.1)$$

где Π – производительность живого труда; Φ – фондовооруженность одного работающего; Y – уровень знаний (уровень технологии).

Отличительной особенностью данной модели является учет влияния на рост производительности труда одновременно двух различных производственных факторов: уровня организационных и технических решений, заложенных в производство (уровень технологии), и величины затрат на технологическое оснащение рабочего места (фондовооруженность). В модели В. А. Трапезникова основной упор делается на обладании знаниями, информацией, навыками как необходимыми условиями любого развития, что раскрывает очень существенную сторону технологии производства. Ведь в производственной деятельности важно не только иметь материальные условия производства (высокую фондовооруженность), но и уметь их эффективно использовать. Имея одно и то же значение показателя фондовооруженности (Φ), можно получить разный результат в виде производительности труда (Π) за счет различной эффективности использования имеющихся производственных фондов. Умение высокоэффективно использовать материальную базу производства обеспечивает прирост производительности труда. Причем такой прирост появляется как бы «из ничего» – за счет уровня технологии (мастерства) (Y). Достоинство модели – достаточно глубокое осознание технологической

¹⁴⁸ Статистический ежегодник Республики Беларусь : статистический сборник. – Мн. : Национальный статистический комитет Республики Беларусь, 2016. – 518 с. – С. 410.

¹⁴⁹ Туромша, Е. П. Производственные технологии: учебно-методический комплекс / Е. П. Туромша; ГИУСТ БГУ. – Мн.: ГИУСТ БГУ, 2014. – 342 с.

сущности производственного процесса. Ее недостатком считается тот факт, что выражение получено не формальным математическим путем, а в результате обобщения большого производственного опыта.

Для применения модели В. А. Трапезникова к оценке технологического развития Беларуси ее исходное выражение необходимо слегка преобразовать. В модели нас интересует Y – уровень технологий. Из уравнения (2.1) получим:

$$y = \Pi^2 / \Phi, \quad (2.2)$$

$$\Pi^2 = \text{ВВП}^2 / \text{Ч}^2, \quad (2.3)$$

$$\Phi = \text{ОФ} / \text{Ч}, \quad (2.4)$$

где ВВП – валовой внутренний продукт; Ч – численность занятых, ОФ – стоимость основных фондов.

Подставим выражения (3) и (4) в (2) и получим:

$$Y = \Pi * \Phi, \quad (2.5)$$

где $\Phi = \text{ВВП} / \text{ОФ}$ – фондоотдача по ВВП.

В результате простейших преобразований модели В. А. Трапезникова индикатор уровня технологий предстал как произведение производительности труда и фондоотдачи. Исходные данные и результаты расчетов приведены в таблицах 2.7 и 2.8.

Расчеты показали, что уровень технологического развития по экономике в целом и уровень технологического развития промышленности согласуются с данными, полученными в рамках статистического подхода, имеют слабую тенденцию к росту. Уровень технологического развития экономики в целом выше уровня технологического развития промышленности, что тоже согласуется со статистическими данными, свидетельствующими о более быстром развитии коммуникаций, торговли и финансового сектора. Но и по экономике в целом и по промышленности он очень невысок – 10-17 млн. руб. знаний и умений на человека в год, и при курсе доллара в 2010 г.

3 000 руб. за доллар, уровень технологий, используемых одним занятым за год, оценивается в 3-5 тыс. долл. Подобного рода расчеты можно провести для любых отраслей экономики и отдельных предприятий. Смысл их состоит не в простой констатации некоторого уровня развития технологии. При помощи расчетов уровня развития технологии можно попытаться определить направления технологического развития и те практические действия, которые необходимо предпринять для их реализации. Но для этого нужно вернуться к теоретическим основам развития технологий.

Таблица 2.7 – Исходные данные для расчета уровня технологического развития Республики Беларусь за 2010-2015 гг.

	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Валовой внутренний продукт в текущих ценах: всего, млрд. руб.	170 465.8	307 245.0	547 616.7	670 688.5	805 792.7	899 098.1
Индекс-дефлятор ВВП	111.1	170.8	175.2	121.3	118.1	116.0
Валовая добавленная стоимость в промышленности в текущих ценах, млрд. руб.	44 350	90 845	158 517	173 311	201 704	223 448
Индекс цен производителей промышленной продукции	113.6	171.4	176.0	113.6	112.8	116.8
Основные средства в экономике по первоначальной стоимости (на конец года), млрд. руб.	521 725	1 044 704	1 435 525	1 790 541	2 110 972	2 425 090
Основные средства промышленно-сти по первоначальной стоимости (на конец года), млрд.	179 900	382 900	523 200	643 800	747 400	886 500
Занятое население, тыс. человек	4 703.0	4 691.2	4 612.1	4 578.4	4 550.5	4 496.0
Численность занятых в промышленности, тыс. человек	1 182.9	1 188.2	1 170.2	1 143.8	1 102.4	1 051.0

Источник: разработана авторами на основе [150; 151].

¹⁵⁰ Статистический ежегодник Республики Беларусь : статистический сборник. – Мн. : Национальный статистический комитет Республики Беларусь, 2016. – 518 с. – С. 21, 93, 210

¹⁵¹ Национальные счета Республики Беларусь : статистический сборник. – Мн. : Национальный статистический комитет Республики Беларусь, 2017. – 201 с. – С. 32-37.

Таблица 2.8 – Расчет уровня технологического развития Республики Беларусь за 2010-2015 гг.

	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Производительность труда в экономике по ВВП в сопоставимых ценах, млн. руб.	36,24	38,52	39,9	40,6	41,6	40,5
Производительность труда в промышленности по ВДС в сопоставимых ценах, млн. руб.	37,49	44,72	45,2	44,4	47,6	47,7
Фондоотдача в экономике по ВВП, расчет в текущих ценах, руб./руб.	0,32	0,29	0,38	0,37	0,38	0,37
Фондоотдача в промышленности по ВДС, расчет в текущих ценах, руб./руб.	0,26	0,24	0,30	0,27	0,27	0,25
Уровень технологического развития экономики, млн. руб. / чел.	11,59	11,17	15,1	15,02	17,52	14,98
Уровень технологического развития промышленности, млн. руб./ чел.	9,74	10,7	13,5	11,9	12,8	11,92

Источник: рассчитано авторами.

Обратимся к исследованиям Е. П. Туромша: «Основной частью элементарного акта преобразования предмета труда в продукт является процесс непосредственного воздействия инструмента на предмет труда. Эту элементарную часть технологического процесса называют рабочим ходом. Рабочий ход приводит к изменению свойств предмета труда в сторону получаемого продукта. Наиболее часто инструмент приводится в действие средствами производства, сам являясь при этом их важной составной частью. Вспомогательной частью акта преобразования предмета труда в продукт является процесс пространственного совмещения инструмента с предметом труда. Эту часть технологического процесса называют вспомогательным ходом. Вспомогательный ход изменяет, как правило, пространственные характеристики инструмента и предмета труда, предполагает управление последними. Его назначение – подготовить инструмент и предмет труда к выполнению рабочего хода. <...> Вид вспомогательного хода предопределяется видом рабочего хода и функционально зависит от последнего. Вид рабочего хода изменяется при изменении вида инструмента, типа воздействия инструмента на сырье, а также режима такого воздействия. Совокупность рабочих

и вспомогательных ходов образует технологический переход. Для выполнения технологических переходов, как правило, необходимо осуществить свою группу вспомогательных действий более высокого иерархического уровня. Она включает действия по перезакреплению инструмента и деталей, переналадке оборудования и т. д. Все эти действия называют вспомогательным переходом. Технологический и вспомогательный переходы объединяются в следующий иерархический элемент технологического процесса – технологическую операцию. Для ее выполнения также необходима своя относительно обособленная группа вспомогательных действий. Технологической операции предшествует транспортирование предмета труда от одного вида оборудования к другому, загрузка и выгрузка, закрепление и снятие деталей и т. д. Эту группу вспомогательных действий называют вспомогательной технологической операцией. Пройдя ряд технологических и вспомогательных операций, предмет труда преобразуется в продукт, т. е. совокупность операций приводит к изготовлению продукта, что является целью технологического процесса. Вся эта совокупность действий образует технологический процесс»¹⁵². Следуя логике данного автора, технологические процессы объединяются в технологические системы, в основном, на предприятиях. Технологические системы формируют технологические уклады.

Элементы технологического процесса по влиянию на результат производства разделяют на две группы: на вспомогательные и рабочие. По большому счету, для повышения эффективности любого технологического процесса необходимо сокращать время его осуществления, то есть на уровне элементов технологического процесса нужно стремиться к снижению времени выполнения его вспомогательных и рабочих ходов. Вспомогательные элементы технологического процесса не изменяют предметов труда, при них осуществляется только перемещение исполнительных механизмов или действия человека, которые сводятся к простым и сложным перемещениям. Сокращение затрат времени на вспомогательные ходы возможно при ускорении движения элементов оборудования или замене действий

¹⁵² Туромша, Е. П. Производственные технологии: учебно-методический комплекс / Е. П. Туромша; ГИУСТ БГУ. – Мн.: ГИУСТ БГУ, 2014. – 342 с.

человека движениями механизмов. Это направление совершенствования технологического процесса связано с применением дополнительных механизмов или с заменой используемых на более мощные и многофункциональные орудия. Сущность технологического процесса, способ его осуществления при этом не меняется, но масштабы прошлого труда, применяемого в производстве, увеличивается.

Усовершенствование вспомогательных элементов технологического процесса ведет к росту производительности живого труда за счет сокращения времени работы человека и сокращения временных интервалов между рабочими ходами. Но способ осуществления рабочего хода и его результат не изменяются. «Отсутствие изменения сущности технологического процесса при совершенствовании вспомогательных ходов позволяет определить этот путь развития как эволюционный. Характерной особенностью такого пути развития можно считать достаточную очевидность мероприятий по его реализации, так как в каждом конкретном случае можно наметить пути совершенствования конкретных вспомогательных ходов, а реализация поставленных задач вполне осуществима. Подобная схема развития технологического процесса носит рационалистический характер. Соответствующий тип технических решений, совершенствующих технологический процесс, называют рационалистическим. Технические решения рационалистического типа обладают следующими свойствами: повышение производительности труда за счет уменьшения доли затрат живого труда на единицу продукции; рост прошлого труда, затрачиваемого на единицу продукции для обеспечения повышения производительности труда; падение эффективности рационалистических решений по мере развития технологического процесса; ограниченность во времени и по эффективности технических решений рационалистического типа. Рационалистические решения обеспечивают снижение затрат живого труда за счет увеличения доли прошлого, что соответствует варианту ограниченного развития»¹⁵³.

Для технических решений, которые повышают эффективность рабочих ходов, характерна принципиальная новизна и эвристичность,

¹⁵³ Туромша, Е. П. Производственные технологии: учебно-методический комплекс / Е. П. Туромша; ГИУСТ БГУ. – Мн.: ГИУСТ БГУ, 2014. – 342 с. – С. 56.

они отличаются от решений рационалистического типа содержанием. Непредсказуемость результатов при совершенствовании технологических процессов принципиально новыми способами, разработка нетрадиционных технических решений позволяют определить это направление развития как революционное. Новая технология появляется либо в результате оригинальных научно-исследовательских разработок, либо является продуктом применения известных технологических процессов из иных сфер деятельности. Эвристические решения, в отличие от рационалистических, имеют следующие свойства. «Любое эвристическое решение, в отличие от рационалистического, требует дополнительных затрат, связанных с научно-исследовательской разработкой и внедрением. Уменьшение суммарных затрат труда при эвристических решениях может осуществляться за счет уменьшения как живого, так и прошлого труда на единицу продукта. Предельные скорости выполнения рабочего хода зависят не только от используемого в технологическом процессе оборудования, но и от внутренних возможностей самого принципа осуществления процесса. Поэтому ускорить рабочий ход можно не только совершенствованием оборудования, но и коренным изменением технологии ведения процесса, то есть его природной сущности. Революционный путь совершенствования технологических процессов не обязательно приводит к увеличению количества механизмов, росту энергоёмкости и стоимости используемых орудий труда. В ходе реализации технических решений эвристического типа в общем случае происходит как снижение затрат живого труда, так и прошлого. Это – вариант неограниченного развития»¹⁵⁴.

Все многообразие технологического развития, за которым стоит множество технических находок, глубина научных открытий и детальная проработка производственных технологий группируется в два существенно различных направления, имеющих разные закономерности. Практическое преобразование реального технологического процесса всегда включает в себя этапы и эволюционного, и револю-

¹⁵⁴ Туромша, Е. П. Производственные технологии: учебно-методический комплекс / Е. П. Туромша; ГИУСТ БГУ. – Мн.: ГИУСТ БГУ, 2014. – 342 с. – С. 56–57.

ционного развития. Но если преобладают закономерности эволюционного пути, то, в конечном счете, развитие будет ограниченным, при доминировании технических решений эвристического типа технология пойдет по революционному пути неограниченного развития.

При эволюционном развитии технологических процессов обособленным и целесообразным является такое положение, при котором затраты на наращивание технологической вооруженности по крайней мере меньше, чем выгода от увеличения производительности труда. При революционном развитии возможны сценарии, при которых новые технологии еще не достигли экономически эффективных масштабов применения, и на начальных этапах их использования фондоотдача и уровень технологического развития будут снижаться. По достижении экономически эффективных масштабов применения должна расти и фондоотдача, и производительность труда. Если фондоотдача растет, это означает, что производительность труда увеличивается быстрее фондовооруженности – и это эволюционный этап развития технологии. Если фондоотдача снижается, это значит, что рост фондовооруженности опережает рост производительности труда – и это либо *пост* эффективный этап эволюционного развития технологии, требующий революционных изменений хода технологических процессов, либо *до* эффективный этап революционного развития технологии, срочно требующий активных действий по ее эволюционному развитию.

Так как скачкообразного роста уровня технологий белорусская экономика не явила ни при статистическом, ни при функциональном подходах к исследованию технологического развития, можно утверждать, что фактический застой в уровне технологий основной массы отраслей белорусской экономики – *пост* эффективный этап эволюционного развития технологий. И это означает, что наращивание вложений в техническую вооруженность производственных процессов будет приносить прирост производительности труда меньший, чем рост вложений. Выходом из положения представляется революционный путь развития технологий, основанный на инновациях.

Белорусские исследователи неоднократно отмечали необходимость перехода национальной экономики к инновационной модели развития. Одним из приоритетов Национальной стратегии устойчивого

социально-экономического развития Республики Беларусь на период до 2030 года является построение экономической модели, основанной на знаниях и инновациях. «В теоретических исследованиях данная модель чаще всего ассоциируется с постиндустриальным обществом, в экономике которого преобладает инновационный сектор с высокопроизводительной промышленностью и индустрией знаний. Главной движущей силой экономики становятся научные разработки, наиболее ценными качествами являются уровень образования, профессионализм, обучаемость и творческий подход работника, что в совокупности формирует человеческий капитал как главный интенсивный фактор развития постиндустриального общества»¹⁵⁵.

Существующая концепция постиндустриального общества является чрезвычайно широким научным обобщением. В качестве основных отличительных черт постиндустриального общества в экономической литературе, как правило, называются: преобладание сферы услуг над производственной сферой, доминирование в обществе профессионального класса, ключевая роль знаний как источника нововведений, создание новых интеллектуальных технологий. Но в существующих описаниях постиндустриального общества игнорируются пространственное распределение секторов производства. Вместе с тем «расширение сферы услуг в странах Запада протекало параллельно с индустриализацией стран Востока, в том числе посредством переноса в восточные страны производственных мощностей, ранее базировавшихся в США и Европе. Ряд стран перераспределило свои национальные потенциалы в пространстве, выведя некоторые из них в иные государства и оставляя себе сверхприбыльные, экологически не нагруженные производства и рентные формы присвоения благ»¹⁵⁶. Поэтому к признакам постиндустриального общества, как верно отмечают А. А. Быков и А. М. Седун, «следует отнести не только повышение роли информационного сектора в экономике и

¹⁵⁵ Быков, А. А. Перспективы пост- и неоиндустриального развития в условиях возможной трансформации системы международного разделения труда / А. А. Быков, А. М. Седун // Белорусский экономический журнал. – 2015. – № 2. – С. 4–23.

¹⁵⁶ Быков, А. А. Перспективы пост- и неоиндустриального развития в условиях возможной трансформации системы международного разделения труда / А. А. Быков, А. М. Седун // Белорусский экономический журнал. – 2015. – № 2. – С. 4–23.

увеличение финансирования научной сферы, но и монополизацию развитыми странами и транснациональными корпорациями рынка высоких технологий»¹⁵⁷. Сохраняя за собой монополию в науке и инновациях, экономически развитые страны оставляют за собой основную часть добавленной стоимости продукции, производимой в периферийных странах, при этом продолжая наращивать свой интеллектуальный и финансовый потенциалы. «Конкурентоспособность постиндустриальных экономик обеспечивает их гражданам высокий уровень и качество жизни, что в совокупности с эффективной иммиграционной политикой способствует притоку наиболее подготовленных работников интеллектуальных профессий со всего мира. Перемещение квалифицированных кадров в развитые страны из развивающихся обескровливает экономику последних и служит предпосылкой для дальнейшего разрыва в уровне благосостояния. Развивающимся странам чрезвычайно сложно собрать необходимые для создания полноценного инновационного продукта финансовые и человеческие ресурсы»¹⁵⁸.

В качестве альтернативы постиндустриальному обществу исследователи часто рассматривают новую индустриализацию, под которой понимают очень разные явления: от возврата производств, ранее перенесенных за границу, до развития промышленности на основе новейших технологических укладов. Названные трактовки не позволяют выявить специфические характеристики новой индустриализации, отличающие ее от инновационной экономики и экономики знаний. По нашему мнению, ключевой чертой новой индустриализации является приоритет развития обрабатывающей промышленности, а не сферы услуг, как предполагается в рамках постиндустриальной концепции (доля сферы услуг при этом в ВВП может расти). Трансформация организационного механизма создания

¹⁵⁷ Быков, А. А. Перспективы пост- и неоиндустриального развития в условиях возможной трансформации системы международного разделения труда / А. А. Быков, А. М. Седун // Белорусский экономический журнал. – 2015. – № 2. – С. 4–23.

¹⁵⁸ Быков, А. А. Перспективы пост- и неоиндустриального развития в условиях возможной трансформации системы международного разделения труда / А. А. Быков, А. М. Седун // Белорусский экономический журнал. – 2015. – № 2. – С. 4–23.

и распределения добавленной стоимости является следствием реализации политики новой индустриализации.

Новая индустриализация организационно реализуется, как отмечается А. А. Быковым и А. М. Седуном, «в рамках концепции распределенного производства, согласно которой рассредоточенные в пространстве производственные системы, локализованные на базе юридически и финансово независимых компаний, сообща осуществляют полный цикл производства продукции – от научной разработки до продажи – благодаря применению информационных систем, объединяющих процессы проектирования, производства и распределения товаров в режиме реального времени. <...> И сами промышленные технологии коренным образом изменяются: вместо узкоспециализированных заводов-гигантов, расположенных в разных частях мира и объединенных в глобальные цепи поставок, появляется множество мелких фабрик, использующих новые материалы и сложное универсальное оборудование, способное выполнять значительное количество функций»¹⁵⁹.

Идеи постиндустриального развития и новой индустриализации выглядят весьма привлекательно, но требуют для реализации условий и ресурсов, которыми белорусская экономика располагает в очень ограниченных размерах. Кроме того, обсуждаемые концепции носят скорее общесоциологический и общеполитический характер, и несмотря на декларируемую высокую оценку роли технологий в социально-экономическом развитии, закономерности технологического развития практически никак не учитываются при построении теоретических выкладок. Более того, наличие таких закономерностей как-то даже и не предполагается, технологии развиваются эвристично и произвольно. Проведенный выше краткий анализ теории развития технологий позволяет утверждать, что у технологий есть внутренние закономерности развития и следование им позволит оптимизировать ресурсы, направляемые на технологическое развитие.

¹⁵⁹ Быков, А. А. Перспективы пост- и неоиндустриального развития в условиях возможной трансформации системы международного разделения труда / А. А. Быков, А. М. Седун // Белорусский экономический журнал. – 2015. – № 2. – С. 4–23.

Системный подход к анализу развития технологических процессов предложил американский ученый Д. Сахал. В 1981 г. доктор Д. Сахал (индус, профессор Нью-Йоркского университета) опубликовал книгу: Devendra Sahal, «Patterns of Technological Innovations». В восьмидесятых эта книга была переведена на русский язык, получив странное название «Технический прогресс: концепции, модели, оценки»¹⁶⁰, и издана очень малым тиражом. В ней Д. Сахал излагает свою версию законов развития технологических систем, ориентированную на изучение процессов «дожимания» (в изложенном выше нашем понимании – эволюционного развития) систем, более чем на процесс создания новых идей.

Базовое положение теории технологического прогресса Д. Сахала – отказ от трактовки инновационного процесса как случайного, зависящего только от фантазии гениев, признание накопленного опыта как главного фактора, определяющего развитие¹⁶¹. Основные идеи Д. Сахала кратко можно сформулировать следующим образом.

В технологической сфере синтез знаний важнее, чем анализ. Об этом, по его мнению, свидетельствует то, что задачи и ограничения, возникающие перед разработчиком технологии, чаще всего формулируются как неравенства, а не как уравнения. Наука больше опирается на методики анализа и гораздо меньше зависит от синтеза. Наука и технология взаимно дополняемы, гибридизуемы.

Технология специфична, даже идеосинкразична, она определяется культурой организации, ее целями, ограничениями, ресурсами и ценностями. Это всегда осложняет прямую передачу технологий, иногда такой трансфер вообще невозможен.

Диффузия технологий не связана с первичным творческим актом создания, а связана с «переходом на сторону победителя». Решение о переходе на новую технику, принимаемое отдельной фирмой, зависит от количества фирм уже перешедших. Из этого следует S-образный

¹⁶⁰ Сахал, Д. Технический прогресс: концепции, модели, оценки / Д. Сахал ; перевод с англ. Ю. А. Данилова, О. И. Соколова ; под ред. А. А. Рывкина. – М. : Финансы и статистика, 1985. – 367 с.

¹⁶¹ Сахал, Д. Технический прогресс: концепции, модели, оценки / Д. Сахал ; перевод с англ. Ю. А. Данилова, О. И. Соколова ; под ред. А. А. Рывкина. – М. : Финансы и статистика, 1985. – 367 с.

вид кривой развития. Процесс диффузии тесно связан с развитием технологии. Применяемая техника быстро совершенствуется при возможности ее замещения новой технологией. Переломные моменты в развитии технологий – появление образцов, которые вытесняют все остальные и становятся «базовыми» для последующего развития.

В процессе развития технологии технический прогресс принимает форму серии мелких нововведений, обладающих при незначительности каждого в отдельности кумулятивным действием. Общая схема выполняемых операций меняется мало, но происходит постоянное совершенствование практически неизменной конструкции. Процесс развития представляет собой фактически процесс «обучения на опыте», при котором выявляются проблемы, отбираются их решения, решения совмещаются друг с другом и т. п. И все это путем метода проб и ошибок, трудами многих людей за долгие годы. Само существование (наличие) технической системы становится одним из факторов, определяющих эволюцию.

Существует значительное запаздывание по времени между приобретением нового опыта и разработкой системы, его использующей. Это нелинейность, которая приводит к появлению колебательных процессов, вносящих свой вклад в экономические колебания. Для поддержания устойчивого долговременного экономического роста более пригодна политика стимулирования «малых шагов» в развитии основных технологий, чем политика поощрения радикальных технологических сдвигов.

На первых этапах развития технология подобна раствору, который может принять любую форму, но по мере использования технологии раствор затвердевает, как бетон. Развитая технология способна сопротивляться изменению формы. Поэтому дальнейшее технологическое развитие идет на периферии системы. «Затвердевание» технологии является одним из ограничивающих факторов, и это означает, что первоначальный выбор технологии очень важен, он определит будущие траектории развития.

Рост системы сопровождается дифференциацией и разным ростом ее подсистем, а это ведет к необходимости новых согласований между элементами, повышению сложности системы, изменению ее

структуры. «Принцип созидательного симбиоза» – объединение дополняющих систем или гибридизация – Д. Сахал рассматривает как метод борьбы с размерными эффектами. Краткосрочная эволюция определяется динамикой самой системы, а долгосрочная – динамикой надсистемы. Подсистема может развиваться в направлении повышения сложности, при этом вся система в целом будет двигаться в сторону упрощения. В начале развития системы расходятся на разные области, и каждая развивается относительно самостоятельно, потом начинается обратный процесс переносов эффективных решений и идей между областями. Появляются более универсальные машины, и этот процесс может повторяться неоднократно.

Из закономерностей технологического развития, сформулированных Д. Сахалом, следует, что новая индустриализация Беларуси не может быть ничем иным как продуктом практического опыта работы всей индустриальной системы республики и ее инженерно-конструкторского персонала. Наш анализ технологического развития Беларуси показал «застывание» технологий в традиционных отраслях экономики (так называемые производства средне высокой, средне низкой и низкой технологий) и развитие технологий в периферийных. Он также позволил констатировать относительную завершенность эволюционного этапа развития технологий традиционных отраслей и еще не использованные возможности эволюционного развития информационных технологий, фармацевтики, медицинских приборов, космической деятельности – производств высокой технологии. Конечно, идеальным решением проблем технологического развития республики был бы переход к революционному пути совершенствования технологических процессов.

Но закономерности технологического развития и положение нашей страны в мировой технологической пирамиде как чистого акцептора второсортных технологий¹⁶² свидетельствуют о существенных ограничениях. Чтобы «революционизировать» технологии тра-

¹⁶² Медовников, Д. Неявное знание строителей пирамиды [Электронный ресурс] / Д. Медовников, Т. Оганесян // Эксперт. 26 марта 2012. № 12 (795). – Режим доступа: <http://m.expert.ru/expert/2012/12>. – Дата доступа: 08.10.2014.

диционных отраслей белорусской экономики, их, по логике мирового развития, следовало бы сначала вывести из республики, оставив у себя услуги промышленного характера, а затем вернуть производство в страну на новой технологической основе. И хотя реализация такой стратегии в полном объеме для белорусской экономики выглядит фантастически, для некоторых производств, например, сельскохозяйственного машиностроения, отечественного автомобилестроения вынос сборочных производств в места потребления белорусской продукции – это реальная и частично уже осуществляемая политика. Относительная завершенность эволюционного этапа развития технологий традиционных отраслей не означает, что в этих отраслях не осталось возможностей для эволюционного развития. Как было показано ранее, технологии имеют сложную структуру, в которую включены рабочие и вспомогательные ходы, рабочие и вспомогательные операции, основные и вспомогательные процессы, соединяющиеся в технологические системы и уклады. И в этой структуре присутствуют ходы, операции, процессы и системы, потенциал эволюционного развития которых еще далеко не исчерпан. Расширение их производственных возможностей позволит повысить продуктивность производственной системы в целом. Такое «точечное» развитие технологий гораздо менее капиталоемко, чем масштабные процессы модернизации, но оно соответствует закономерностям технологического развития, более эффективно с точки зрения соотношения затрат и выгод, позволяет накопить опыт совершенствования технологий и инновационной деятельности.

Для серии мелких нововведений, обладающих при незначительности каждого в отдельности кумулятивным действием, необходим особый организационно-экономический механизм, поддерживающий субъектов на нелегком пути рационализаторства. Примером такого рода механизма может служить «План Скэнлона», известный в литературе как система распределения доходов, но действительное значение которого гораздо глубже. «В конце 30-х годов XX века американская компания Laroite Machine and Tool находилась на грани банкротства. Усилиями руководителя профсоюза Джозефа Скэнлона (Joseph Scanlon) и управляющих компании был разработан план по спасению компании за счет уменьшения затрат на труд (зарплату). План начинался с определения расчетной заработной платы по всей

фирме. Рабочие, объединенные в бригады, премировались за любое уменьшение заработной платы ниже этого установленного уровня. Успех плана зависел от комитетов рабочих по всей фирме, в чью задачу входило определить области, где можно уменьшить затраты и разработать мероприятия по рационализации. Предложений по улучшению поступило много, и этот план, по существу, спас компанию. План Скэнлона был осуществлен при помощи двух комитетов – производственного и проверяющего. Производственный комитет организовали для поддержки предложений работников относительно увеличения производительности, улучшения качества, уменьшения отходов. Проверяющий комитет состоял из высших менеджеров и представителей рабочих; он распределял месячные премии, обсуждал производственные проблемы и рассматривал предложения по улучшению»¹⁶³. Ключевым в плане Скэнлона было наличие именно этих двух комитетов, позволивших направить активность субъектов в нужное русло и создавших положительную обратную связь.

Для развития технологий новых производств необходим организационно-экономический механизм по модели тройной спирали (Triple Helix Model), суть которой достаточно подробно изложена нами ранее. Хочется лишь добавить, что ни один из государственных программных документов, определяющих направления технологического развития страны, не формулируют даже подходов к созданию организационно-экономических механизмов, соответствующих закономерностям технологического развития и стимулирующих повышение уровня развития технологий в республике.

2.3 Социально-экономические факторы участия Республики Беларусь в международной технологической кооперации

Термин «фактор» пришел в общественные науки из математики, где обозначал каждое из перемножаемых чисел. Например, в равенстве $30 = 2 \cdot 3 \cdot 5$ число 30 есть произведение, а числа 2, 3 и 5 – факторы

¹⁶³ Чейз, Р. Б. Производственный и операционный менеджмент: Пер. с англ. / Р. Б. Чейз, Н. Дж. Эквилайн, Р. Ф. Якобс. – 8-е изд. – М. и др. : Вильямс, 2003. – 691 с. – С. 447.

этого произведения¹⁶⁴. В литературе по обществоведению понятие употребляется в смысле движущих сил некоторого общественного процесса или в смысле общих условий, в которых этот процесс совершается. В первом смысле различают культурные, экономические, политические и прочие факторы, смотря по тому, какие человеческие интересы и потребности, страсти и стремления вызвали те или другие события или содействовали развитию того или другого процесса. Во втором смысле факторами называют такие условия, как физические свойства страны (климат, почва и т.п.), ее населенность, расовые особенности народа и так далее. И хотя обозначение одним и тем же словом и движущих сил, и общих условий вызывает заслуженную критику за недоразумения в трактовках общественных процессов, термин закрепился в научном обороте благодаря той синтетической функции, которую он выполняет. Словари определяют фактор как момент, существенное обстоятельство в каком-нибудь процессе, как движущую силу, причину процесса, явления, определяющую его характер или его отдельные черты¹⁶⁵. Таким образом, под фактором понимается любое явление, оказавшее воздействие на исследуемый объект, независимо от того, причина это, условие или некоторое стечение случайных обстоятельств. Причем математическое происхождение термина «намекает» не на сложение указанных действующих сил, а на более изощренное взаимодействие, при котором случайные обстоятельства могут определить характер исследуемого объекта в гораздо большей степени, чем его причины.

Социально-экономические факторы участия Республики Беларусь в международной технологической кооперации – это различные социально-экономические силы, оказывающие воздействие на технологические кооперационные отношения в республике. И важнейшей из них является партнерская организация наиболее влиятельных субъектов – вертикаль власти, создавшая белорусскую экономиче-

¹⁶⁴ Фактор [Электронный ресурс] // Энциклопедический Словарь Ф.А. Брокгауза и И.А. Ефрона. – Режим доступа: <http://enc-dic.com/word/f/Faktor-271.html>. – Дата доступа: 12.07.2017.

¹⁶⁵ Фактор [Электронный ресурс] // Толковый словарь Ефремовой. – Режим доступа: <http://enc-dic.com/word/f/Faktor-271.html>. – Дата доступа: 12.07.2017.

скую модель. Как отмечалось нами ранее, «технологическое разделение труда в белорусской экономике, соответствующие ему организации субъектов и господствующие каузальные убеждения в период формирования национальной экономической модели были обусловлены позициями, сложившимися после распада СССР. В структуре производства преобладали отрасли, характеризующиеся высокой зависимостью от поставок промежуточной продукции из-за пределов республики и значительной долей импортной составляющей в цене собственной готовой продукции. <...> Чтобы обеспечить центростремительные, а не центробежные интересы наиболее крупных организованных субъектов белорусской экономики, а таковыми после роспуска КПСС оказались крупные (валообразующие) предприятия, белорусскому государству необходимо было предложить им ресурсы большие, чем получаемые в сложившихся технологических цепочках взаимодействий с партнерами вне республики. <...> Принцип установления отношений в виде персонифицированных контрактов (формальных и неформальных) в рамках советской партийной иерархии был принят в качестве базового при построении экономической модели в Беларуси. <...> Вертикаль выводила своих субъектов хозяйствования на более высокие уровни контрактных отношений, минимизируя их транзакционные и производственные издержки. Установление в конце XX в. – начале XXI в. главой вертикали благоприятных для белорусских предприятий личных неформальных отношений с руководством России и ее группами влияния – яркий пример институционального наследования, пример эффективности норм и практик персональных согласований в постсоветских России и Беларуси»¹⁶⁶.

Так как основная доля обменов белорусских предприятий протекала на российском рынке (в 1995 г. около 50 % оборота), усилия были направлены на создание благоприятных условий торговли с Россией посредством интеграционных процессов. Поворотный момент пришелся на 1993 г., когда белорусские власти, столкнувшись

¹⁶⁶ Васюченко, Л. П. Роль институционального наследования в формировании национальной экономической модели Беларуси / Л. П. Васюченко // Вестник Гродненского государственного университета им. Янки Купалы. Сер. 5. Экономика. – 2010. – № 2. – С. 9–13.

с кризисом и разочаровавшись в результатах сотрудничества с западными структурами, резко повернулись в сторону России. В феврале 1995 г. были подписаны Договор о дружбе, а также соглашение «О единстве управления таможенными службами», положившее начало созданию Таможенного союза между странами. В 1996 г. между Россией и Беларусью было подписано соглашение о взаимном урегулировании финансовых претензий по принципу «нулевого варианта». Позднее с республики были списаны долги на сумму около 1 млрд. долл. Далеко не всегда находя взаимопонимание с федеральными российскими властями, белорусская вертикаль избрала тактику прямых связей с российскими регионами, установив контакты с 60 из них и подписав программы по конкретному сотрудничеству с 55. Достигнутый в 1997 г. более чем на треть прирост взаимного товарооборота на 65% был обеспечен за счет прямых связей Беларуси с российскими регионами. Это сотрудничество позволило республике активно продвигать на российский рынок изделия своей промышленности, получая взамен, преимущественно по бартеру, топливно-сырьевые товары. В 1997-2002 гг. оплата природного газа проводилась в основном товарами белорусского производства. Причем с белорусской стороны к отпускной цене ее продукции применялся наценочный бартерный коэффициент – до 1,23, что снижало реальную стоимость приобретенных энергоносителей.

Для выполнения обязательств перед российскими партнерами в республике был принят ряд нормативных актов и созданы специальные организационные структуры. Правовую основу еще в 1993-1994-х годах заложили Закон Республики Беларусь № 2588 от 24 ноября 1993 г. «О поставках товаров для государственных нужд» и Постановление Совета Министров Республики Беларусь № 437 от 13 июня 1994 г. «О формировании и размещении заказов на поставку товаров для республиканских государственных нужд». Завершенность система получила в начале XXI в., когда производство продукции по госзаказу было увязано с остальными элементами системы –

с прогнозами социально-экономического развития, бюджетом, преференциями, органами и организациями, имеющими статус государственных заказчиков¹⁶⁷.

Масштабная работа по расчету и утверждению прогнозных показателей, разработке и реализации программ по формированию госзаказа и прямому регулированию хозяйственного оборота позволила остановить падение производства, сохранить в республике экономические организации индустриального типа. Но директивный регламент координации по своей природе обладает рядом противоречий и ограничений. Планирование части госзаказа, программ и прогнозов в натуральных показателях, части – в стоимостных, служившее основой неоправданной корректировки выпуска в советской системе, позволяет поступать таким же образом современным белорусским предприятиям. Организации составляют ведомственные программы действий, плохо согласованные друг с другом. Причиной несогласованности является не только недостаточная проработка документов (субъективный фактор), но и несбалансированность экономики республики (объективный фактор), не позволяющая разработать взаимоувязанные документы. Прогнозные показатели далеко не всегда приведены в соответствие, часть их систематически не выполняется. Влияние государственных органов и организаций на положение дел в закрепленных за ними областях недостаточно и не соответствует их широкому полномочию.

Централизованная организация деятельности любого предприятия и в СССР дополнялась практиками параллельной экономики. На постсоветском пространстве, при номенклатуре закупок и поставок, например, МАЗа, в десятки тысяч позиций, контактах только на территории России более чем с 600 предприятиями, работающими уже далеко не на принципах централизованного планирования, государственное управление посредством установления показателей

¹⁶⁷ Васюченко, Л. П. Российско-белорусская интеграция как фактор формирования белорусской экономической модели / Л. П. Васюченко // Сборник материалов Международной научно-практической конференции «Экономика Республики Беларусь в интеграционных процессах: тенденции, проблемы и перспективы» (19 – 20 апреля 2012 года, г. Минск) / Институт экономики НАН Беларуси. – Мн. : Право и экономика, 2012. – С. 57–60.

в природе и движения ресурсов по постановлениям оказалось невозможным. Хотя попытки предпринимались, в частности, постановление № 991 от 28 июня 2009 г., парализовавшее оптовую торговлю в стране и отмененное президентом, последовавшее за ним постановление № 1000 и т. д. Поэтому директивный регламент функционирования белорусских предприятий был дополнен системной легализацией параллельной экономики как административного паллиатива рыночной. Основана она на разрешительном подходе к деятельности экономических субъектов.

Содержание разрешительного подхода не исчерпывается собственно процедурой регистрации. Он включает в себя оценку целесообразности появления того или иного бизнеса в республике разными уровнями государственного управления, процедуры внесудебной ликвидации, регламенты предоставления госорганами земли и недвижимости, например, в рамках инвестиционных договоров. Разрешительный подход касается текущей деятельности субъектов хозяйствования, на которую необходимо получить лицензию, разрешение или сертификат. Разрешительный характер имеет регламентация использования факторов производства. Единая тарифная система (обязательная до 2011 г.), дополненная десятками нормативных актов, задает цену труда. Детальное регулирование внешнеэкономических и валютных отношений, ценообразования, масштабная контрольная деятельность, подчиненная роль денег, сложная налоговая система, трудоемкие учет и отчетность – формы реализации разрешительного подхода в разных сферах деятельности экономических субъектов.

Российско-белорусская интеграция в энергетической сфере в виде централизованных поставок белорусской продукции в зачет российских энергоносителей явилась стимулом для развертывания в белорусской экономике принципов прямого директивного управления и разрешительного регулирования деятельности экономических субъектов. Из появившихся в начале 90-х возможных направлений развития экономики республики – транспортного коридора, финансового посредника, внутреннего рынка на основе местных ресурсов (лесная, деревообрабатывающая, легкая, пищевая промышленность, промышленность стройматериалов, торговля) – интеграция в описанной

выше форме создала благоприятные условия для реализации стратегии восстановления «развитого индустриально-аграрного облика республики», опирающейся на доминирование государства в экономике.

В результате в Беларуси сложилась специфическая институциональная среда, описываемая Л. П. Васюченко: «Поскольку лучшие условия работы белорусских предприятий – результат усилий вертикали, эта организация наиболее влиятельных субъектов белорусской экономики заинтересована в контроле и распоряжении полезными эффектами от использования оговоренных условий. Чтобы уловить распределенные по экономике неочевидные полезные эффекты сложных объектов (экономических организаций), был создан разветвленный бюрократический механизм регулирования хозяйственной деятельности и мощная система контрольных органов. <...> Взаимодействие между элементами (организациями производителей, потребителей и регуляторов в экономике – предприятиями, домохозяйствами, государственными органами и организациями) и компонентами (отраслями и областями, ведомствами и регионами) белорусской экономической модели обеспечивают рынки. Общей чертой их функционирования в данной модели является неполнота и сегментация»¹⁶⁸.

Основными принципами кооперационных отношений, как нами было показано ранее, являются относительная обособленность субъектов, направленность на получение выгод в результате совместной деятельности, добровольность и сознательность объединения усилий, признание интересов и потребностей, самобытности участников кооперации, демократические механизмы управления, долевая собственность¹⁶⁹. Белорусская экономическая модель в значительной степени ограничивает реализацию данных принципов в хозяйственной жизни республики. Относительная обособленность субъектов допускается по согласованию с вертикалью власти, извлечение выгоды в результате совместной деятельности ограничено системой их

¹⁶⁸ Васюченко, Л. П. Системная конфигурация белорусской экономической модели / Л. П. Васюченко // Экономическая наука сегодня : сб. науч. ст. / БНТУ. – Минск, 2014. – Вып. 2. – С. 66–79.

¹⁶⁹ Васюченко, Л. П. Особенности социально-экономического феномена кооперации / Л. П. Васюченко // Развитие экономики, политики, социума: состояние, проблемы, перспективы: научный журнал. Санкт-Петербург, 2017. – № 6. – 118 с. – С. 42–51.

перераспределения, добровольность и сознательность объединения усилий, признание самобытности участников кооперации, демократические механизмы управления замещаются директивными указаниями вышестоящих органов и организаций. Государственная собственность была и остается доминирующей в экономике республики. И хотя среди 141 600 юридических лиц в Республике Беларусь на 1 января 2016 г. к государственной собственности отнесено 11,7% организаций и еще 1,2% организаций имеют государственную долю, на предприятиях государственной формы собственности в 2015 г. было занято почти 40% работающих, еще 18% – на предприятиях смешанной формы собственности без иностранного участия¹⁷⁰. Доля государственных предприятий в основных фондах республики в 2016 г. составляла 45,2%, еще 24% основных фондов используется на предприятиях с долей государства¹⁷¹. Объем производства по формам собственности в экономике в целом наша статистика не предоставляет. Но по отдельным отраслям такая информация есть. Например, в промышленности государственные предприятия производили в 2015 г. 14,8%, а частные с долей государства – 57,4% выпуска. В объемах подрядных работ в строительстве доля государственных предприятий была 14,1%, а частных с долей государства 42,2%¹⁷².

Эволюция форм кооперации происходит во взаимодействии – сотрудничестве и конкуренции с другими организационными формами на всех стадиях развития индустриальной и постиндустриальной экономики. Без этих форм кооперация не обеспечивает эффективный ответ на вызовы соответствующих эпох, обособленно она не способна предложить адекватное решение технических и организационных проблем. Одним из важнейших факторов развития современной

¹⁷⁰ Статистический ежегодник Республики Беларусь : статистический сборник. – Мн. : Национальный статистический комитет Республики Беларусь, 2016. – 518 с. – С. 92, 254.

¹⁷¹ Статистический ежегодник Республики Беларусь : статистический сборник. – Мн. : Национальный статистический комитет Республики Беларусь, 2016. – 518 с. – С. 212.

¹⁷² Статистический ежегодник Республики Беларусь : статистический сборник. – Мн. : Национальный статистический комитет Республики Беларусь, 2016. – 518 с. – С. 282, 334.

международной технологической кооперации является малый бизнес. В 2015 г. в республике работало 105 047 малых и микроорганизаций, они производили 14,2% ВВП, давали работу 18,3% занятым, производили 9,3 % объема промышленного производства, обеспечивали 29% выручки, 41,4% экспорта и 26,7% импорта товаров и 23,5% инвестиций в основной капитал¹⁷³. Плотность малого и среднего бизнеса (количество субъектов малого и среднего предпринимательства, включая индивидуальных предпринимателей, на 1 000 жителей) в Беларуси составляет 38,3 единицы на 1 000 жителей и сопоставима с зарубежными показателями (Российская Федерация – 39 единиц, Республика Польша – 37 единиц, Латвийская Республика – 35 единиц, Литовская Республика – 32 единицы)¹⁷⁴. Однако влияние малого и среднего предпринимательства на социально-экономическое развитие Беларуси заметно уступает уровню развитых стран. Динамика макроэкономических показателей сектора малого и среднего предпринимательства последних лет говорит о снижении его роли в экономике страны. Результаты опроса представителей малого и среднего бизнеса также говорят об ухудшении экономического положения предприятий¹⁷⁵.

Технологическое сотрудничество крупных предприятий и субъектов малого и среднего бизнеса в республике незначительно. Это обусловлено, с одной стороны, низкими производственными возможностями малого предпринимательства, основная их деятельность сосредоточена в торговле. С другой стороны, крупные предприятия не проявляют заинтересованности в сотрудничестве, так как они оцениваются по объемным показателям, а развитие аутсорсинга может

¹⁷³ Малое и среднее предпринимательство в Республике Беларусь : статистический сборник. – Мн. : Национальный статистический комитет Республики Беларусь, 2017. – 197 с. – С. 258-260.

¹⁷⁴ О Государственной программе «Малое и среднее предпринимательство в Республике Беларусь на 2016–2020 годы: Постановление Совета министров Республики Беларусь от 23 февраля 2016 г. № 149 [Электронный ресурс] // Национальный правовой Интернет-портал Республики Беларусь. – Режим доступа: <http://www.pravo.by/document/>. – Дата доступа: 12.09.2017.

¹⁷⁵ Шиманович, Г. Тенденции развития малого и среднего бизнеса в Беларуси [Электронный ресурс] / Г. Шиманович. – Мн.: Исследовательский центр ИПМ, 2016. – 19 с. – Режим доступа: <http://www.research.by/webroot/delivery/files/pdp2016r04.pdf>. – Дата доступа: 12.02.2018.

привести к снижению численности занятых, трудоемкости и показателей объема выпуска. Действующая система налогообложения объемов выручки тоже подталкивает к отказу от кооперации, ибо увеличивает налоговую нагрузку на оборот субподрядчиков, что ведет к увеличению издержек и росту цен. Крупные предприятия в большинстве своем входят в состав различных ведомственных образований. Малые предприятия, не имеющие ведомственной подчиненности, рассматриваются ими скорее не как партнеры, а как конкуренты за ресурсы и поддержку ведомств. Нередко имеют место разного рода формальные и неформальные ограничения на сотрудничество государственных предприятий и субъектов малого бизнеса¹⁷⁶.

Идея технологической кооперации в ее современных формах зародилась в крупных вертикально интегрированных организациях как ответ на функциональное обособление подразделений внутри компании. Поэтому многообразие организационно-экономических форм крупного бизнеса является важнейшим фактором эволюции кооперационных отношений. В Республике Беларусь организационно-правовые и организационно-экономические формы крупного бизнеса не отличаются разнообразием, становление новых форм идет медленно. В таблице 2.9 приведены статистические данные, характеризующие организационно-правовую форму организаций в Республике Беларусь. В представленной таблице с сожалением приходится отметить полное отсутствие кооперативов как производственной, хозяйственной организации. Предприятий с долевой собственностью чуть больше половины, но в крупных преобладающая доля принадлежит государству.

Объединения предприятий в республике регулируют Гражданский кодекс Республики Беларусь¹⁷⁷, Закон Республики Беларусь

¹⁷⁶ Быкова, Т. П. Субконтракция как фактор стратегии экономического развития Республики Беларусь [Электронный ресурс] / Т. П. Быкова // Белорусский экономический журнал. – 2008. – № 2. – С. 12–17. – Режим доступа: <http://edoc.bseu.by:8080/handle/edoc/3691>. – Дата доступа: 12.02.2018.

¹⁷⁷ Гражданский кодекс Республики Беларусь: Кодекс Республики Беларусь от 7 декабря 1998 г. № 218-3 [Электронный ресурс] // Национальный правовой Интернет-портал Республики Беларусь. – Режим доступа: <http://pravo.by/document/?guid=3871&p0=hk9800218>. – Дата доступа: 07.02.2018.

от 12 декабря 2013 г. № 94-3 «О противодействии монополистической деятельности и развитии конкуренции»¹⁷⁸, Постановление Совета Министров Республики Беларусь от 27 октября 1999 г. № 1665 «О государственной регистрации хозяйственных групп»¹⁷⁹. До 2009 г. на территории Республики Беларусь объединения юридических лиц, осуществляющих предпринимательскую деятельность, могли создаваться в форме финансово-промышленных и иных хозяйственных групп, и государственных объединений, концернов. С подписанием 28 декабря 2009 г. Указа Президента Республики Беларусь № 660 «О некоторых вопросах создания и деятельности холдингов в Республике Беларусь» была заложена правовая основа для появления еще одной формы объединения юридических лиц – холдинга. Считалось, что создание холдингов станет дополнительным стимулом для привлечения в страну иностранных инвесторов, так как далеко не все иностранные инвесторы понимали, что такое производственное объединение. Появилась и возможность привлечь к управлению белорусскими холдингами известных менеджеров, в том числе иностранных. Указ № 660 установил не только возможность объединения коммерческих организаций в холдинги, но и отменил необходимое ранее согласие Президента на участие в объединении иностранных юридических лиц¹⁸⁰.

¹⁷⁸ О противодействии монополистической деятельности и развитии конкуренции: Закон Республики Беларусь от 12 декабря 2013 г. № 94-3 [Электронный ресурс] // Национальный правовой Интернет-портал Республики Беларусь. – Режим доступа: <http://www.pravo.by/document/?guid=3871&p0=h11300094>. – Дата доступа: 07.02.2018.

¹⁷⁹ О государственной регистрации хозяйственных групп: постановление Совета Министров Республики Беларусь от 27 октября 1999 г. № 1665 [Электронный ресурс] // Министерство экономики Республики Беларусь. – Режим доступа: http://www.economy.gov.by/uploads/files/001339_295575_7.pdf. – Дата доступа: 07.02.2018.

¹⁸⁰ О некоторых вопросах создания и деятельности холдингов в Республике Беларусь: указа Президента Республики Беларусь от 28 декабря 2009 г. № 660 [Электронный ресурс] // Национальный правовой Интернет-портал Республики Беларусь. – Режим доступа: <http://www.pravo.by/document/?guid=3871&p0=P30900660>. – Дата доступа: 07.02.2018.

Таблица 2.9 – Число организаций по организационно-правовым формам

	Число организаций					В процентах к итогу				
	2011	2014	2015	2016	2016	2011	2014	2015	2016	2016
Всего юридических лиц	117 649	141897	145106	141600	141600	100	100	100	100	100
В том числе										
коммерческие организации	95374	117474	119937	1116190	1116190	81.1	82.8	82.7	82.1	82.1
из них:										
акционерные общества	3902	4058	4030	4001	4001	3.3	2.9	2.8	2.8	2.8
открытые акционерные общества	2162	2272	2272	2262	2262	1.8	1.6	1.6	1.6	1.6
закрытые акционерные общества	1740	1786	1758	1739	1739	1.5	1.3	1.2	1.2	1.2
общества с ограниченной ответственностью	30431	45726	49543	50371	50371	25.9	32.2	34.1	35.6	35.6
общества с дополнительной ответственностью	8746	6910	6564	6029	6029	7.4	4.9	4.5	4.5	4.5
унитарные предприятия	48959	57242	56421	52314	52314	41.6	40.3	38.8	36.9	36.9
некоммерческие организации	22275	24423	25169	25410	25410	18.9	17.2	17.3	17.9	17.9
из них:										
потребительские расходы	1926	2781	3175	3330	3330	1.6	20			
Учреждения	15043	15377	15088	15032	15032	12.8	10.8	10.4	10.4	10.6

Источник: разработана авторами на основе [181].

¹⁸¹ Статистический ежегодник Республики Беларусь : статистический сборник. – Мн. : Национальный статистический комитет Республики Беларусь, 2016. – 518 с. – С. 255.

В 2012 г. крупные государственные производственные объединения были преобразованы в холдинги. В настоящее время в Республике Беларусь зарегистрировано более 100 холдингов¹⁸². Белорусские холдинги не стали привлекательными для иностранных менеджеров и инвесторов, так как при реорганизации произошла лишь смена названия – с «ПО» на «холдинг». В составе холдинга остались нереструктурированные предприятия, обремененные неэффективными активами, которым в административном порядке доводятся объемные показатели. Создавая холдинги и предлагая инвесторам и иностранным менеджерам в них поучаствовать, правительство рассчитывало сохранить сложившуюся систему перекрестного субсидирования предприятий внутри холдинга. Опыт переговоров с российскими компаниями показал, что инвесторы изначально ставят вопрос о рентабельной работе дочерних компаний на внутреннем рынке¹⁸³. Эти обстоятельства не оправдали надежды роста в связи с холдингизацией страны.

Союзы предприятий в Республике Беларусь в основном формируются под эгидой государства: концерны, холдинги, научно-производственные объединения, финансово-промышленные группы, кластеры, учреждаются и регистрируются по решению компетентных органов в рамках утвержденных процедур. Существующий в Республике Беларусь механизм создания объединений предприятий характеризуется наличием значительного государственного сектора, объединяющего в своем составе, преимущественно, организации, использующие технологии 3-4-го технологических укладов, с высокой степенью концентрации и монополизации производства, низким уровнем конкурентной среды, наличием жесткой иерархичной системы хозяйственного управления, преобладанием вертикальных связей над горизонтальными, недостаточным уровнем развития малого и среднего бизнеса.

¹⁸² Перечень холдингов Республики Беларусь [Электронный ресурс] // Министерство экономики Республики Беларусь. – Режим доступа: <http://www.economy.gov.by/uploads/files/holdingi/Perechen-xoldingov-Respubliki-Belarus-na-24.04.2017.pdf>. – Дата доступа: 15.05.2018.

¹⁸³ Маненок, Т. Холдинги в Беларуси: пока только надежды [Электронный ресурс] / Т. Маненок // Белорусская деловая газета. – Режим доступа: <http://bdg.by/analytics/382.html> – Дата доступа: 12.02.2018.

Фактором, способным сдвинуть вектор организационной эволюции в направлении эффективного функционирования кооперационных форм, является развитие информационных технологий. По индексу развития информационно-коммуникационных технологий Беларусь находилась в 2016 г. на 31 месте, в 2015 г. – на 33, в 2014 г. – на 38, в 2013 г. – на 41, в 2012 г. – на 46 месте из 110 стран^{184, 185}, опережая Россию, Литву, Словакию, Чехию, Венгрию. По индексу веб-услуг наша страна отстает от большинства из оцениваемых 48 государств, занимая пятое место в конце списка и опережая только Кыргызстан, Украину, Болгарию и Таджикистан¹⁸⁶. По итоговому индексу готовности к электронному правительству Беларусь занимает 53 место среди 129 стран¹⁸⁷. Число пользователей сети Интернет на 100 человек населения в 2016 г. составляло 71, в этой области республика пока отстает от лидеров, например, от Дании, Нидерландов или Люксембурга, где показатель приближается к 100¹⁸⁸. Использует Интернет подавляющее число организаций в Беларуси – 97,4%, правда, веб-сайт имеет чуть больше половины из них, а обеспечивают работников техническими средствами для мобильного доступа в Интернет всего около трети организаций. Размещают заказы с помощью

¹⁸⁴ Информационное общество в Республике Беларусь : статистический сборник. – Мн. : Национальный статистический комитет Республики Беларусь, 2017. – 105 с. – С. 93.

¹⁸⁵ Информационное общество в Республике Беларусь : статистический сборник. – Мн. : Национальный статистический комитет Республики Беларусь, 2015. – 106 с. – С. 113.

¹⁸⁶ Информационное общество в Республике Беларусь : статистический сборник. – Мн. : Национальный статистический комитет Республики Беларусь, 2015. – 106 с. – С. 115.

¹⁸⁷ Информационное общество в Республике Беларусь : статистический сборник. – Мн. : Национальный статистический комитет Республики Беларусь, 2017. – 105 с. – С. 97.

¹⁸⁸ Информационное общество в Республике Беларусь : статистический сборник. – Мн. : Национальный статистический комитет Республики Беларусь, 2017. – 105 с. – С. 98.

Интернета около 60% организаций, а используют для получения заказов – 42,9%¹⁸⁹. Основные показатели использования информационно-коммуникационных технологий в Республике Беларусь приведены в таблице 2.10. Как видно из данных, приведенных в данной таблице, показатели использования информационно-коммуникационных технологий средние и имеют слабую тенденцию к росту. По итогам обследования, проведенного в 2014 г. Министерством экономики Республики Беларусь, информационные системы управления ресурсами организаций внедрены на всех валообразующих предприятиях, проводится работа по внедрению ERP в управляющих компаниях холдингов и в организациях – участниках холдингов с целью формирования единых корпоративных информационных систем (КИС).

На «Гомсельмаше» внедрена система SAP ERP, на «МТЗ» работает система в рамках ГНТП «CALS – технологии» цикла 2005-2010 гг., планируются работы по внедрению единой системы ERP «МТЗ». В ОАО «Могилевлифтмаш» внедрена система собственной разработки, проводятся работы по ее модернизации; в ОАО «МЭТЗ им. В.И. Козлова» готовили конкурсные документы для закупки комплексной автоматизированной системы управления производством, основным требованием к которой станет возможность ее интеграции с действующей на предприятии системой АСУ.

В ОАО «БМЗ» – управляющая компания холдинга «БМК» внедрена система SAP ERP; в ОАО «Интеграл» – управляющая компания холдинга «Интеграл» в качестве базы внедрена система «1С. Предприятие 8: Управление производственным предприятием»; в ОАО «АМКОДОР» – управляющая компания холдинга» внедрена система собственной разработки, планируется внедрение единой системы ERP, для чего проведено обследование организаций холдинга и презентации разработок ведущих мировых компаний, в том числе SAP и Oracle, проводится подготовка документов для тендера на закупку ERP-системы. ОАО «БАТЭ» – управляющая компания холдинга «Автокомпоненты» – внедрило элементы системы ERP собственной разработки и заканчивается внедрение КИС «Альфа».

¹⁸⁹ Информационное общество в Республике Беларусь : статистический сборник. – Мн. : Национальный статистический комитет Республики Беларусь, 2017. – 105 с. – С. 24-25.

Таблица 2.10 – Показатели использования информационно-коммуникационных технологий в Республике Беларусь

	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Использование ИКТ в государственном управлении						
Удельный вес организаций, использующих сеть Интернет для получения от государственных органов или предоставления государственным органам информации, в общем количестве организаций, %	76,5	81,5	88,8	90,6	92,4	93,4
Средневзвешенный удельный вес документов, отправленных (полученных) в электронном виде при взаимодействии с государственными органами и организациями, в общем количестве документов, %	21,4	25,3	29,0	33,6	38,2	41,6
Удельный вес государственных органов, осуществляющих оказание электронных услуг посредством Общегосударственной автоматизированной информационной системы (ОАИС), в общем количестве государственных органов, %	13,6	16,9	18,6	15,3
Количество электронных услуг, оказываемых посредством ОАИС, единицы	43	46	48	47
Использование ИКТ в экономике						
Удельный вес организаций, использующих Интернет, в общем количестве организаций, %	94,6	96,8	97,5	97,3	97,2	97,4
Удельный вес организаций, имеющих веб-сайт, в общем количестве организаций%	50,2	51,2	57,0	62,2	59,7	62,2
Удельный вес организаций, обеспечивающих работников техническими средствами для мобильного доступа в Интернет, в общем количестве организаций, %	26,4	30,0	34,2	34,6	36,5	33,5
Удельный вес организаций, использующих Интернет для размещения заказов на необходимые организации товары (услуги), в общем количестве организаций, %	39,5	44,3	52,3	56,4	57,5	59,2

Окончание таблицы 2.10

		2011	2012	2013	2014	2015	2016
Использование ИКТ в экономике							
Удельный вес организаций, использующих Интернет для получения заказов на производимые организацией товары (услуги), в общем количестве организаций, %		30,8	34,4	39,9	41,6	40,8	42,9
Удельный вес организаций, использующих системы электронного документооборота, в общем количестве организаций, %		44,7	15,3	17,6	21,1	18,0	25,1
Удельный вес розничного товароборота через интернет-магазины в розничном товаробороте торговли, %		1,0	1,3	1,5	1,3	2,0	2,8

Источник: разработана авторами на основе [190].

¹⁹⁰ Информационное общество в Республике Беларусь : статистический сборник. – Мн. : Национальный статистический комитет Республики Беларусь, 2017. – 105 с. – С. 24-25.

ОАО «МАЗ» – управляющая компания холдинга «БЕЛАВТОМАЗ» внедрило элементы системы ERP собственной разработки, проводятся работы по закупке лицензионного программного обеспечения для унификации автоматизированной системы технической подготовки производства, продолжают работы по внедрению штрихового кодирования изделий в цехах и идентификации сборочных операций с последующим автоматическим формированием электронного паспорта транспортного средства. В ОАО «БЕЛАЗ» – управляющая компания «БЕЛАЗ-ХОЛДИНГ» внедрена система, разработанная в рамках ГНТП «CALS – технологии» цикла 2005-2010 гг., проводится работа по совершенствованию системы управления и планирования производства с использованием лучших мировых практик для постепенного перехода к позаказному производству. ОАО «Управляющая компания холдинга «Бобруйскагромаш» ведет поэтапное внедрение КИС «Omega productions», базовые элементы которой были разработаны в рамках ГНТП «CALS – технологии» цикла 2005-2010 гг. ОАО «Управляющая компания холдинга «Минский моторный завод» в рамках ГНТП «CALS-ERP-технологии» 2011-2015 гг. внедрило первую очередь интегрированной системы информационной поддержки жизненного цикла продукции, управления ресурсами. ЗАО «Атлант» внедрена система собственной разработки¹⁹¹. Информатизация крупнейших предприятий республики идет медленно.

Современные институциональные механизмы развития технологической кооперации, как было показано нами ранее¹⁹², основаны на модели коллаборации (интерактивный обмен явными и неявными знаниями, формирующий совместное видение в отношении мер адаптации к гиперизменчивой среде) трех ведущих институциональных секторов – государства, бизнеса и науки, известной в литературе

¹⁹¹ Тенденции и перспективы развития промышленного комплекса Республики Беларусь. Научно-аналитический доклад. – Мн., 2015. – 56 с. – С. 48–49 [Электронный ресурс] // Институт экономики Национальной академии наук Беларуси. – Режим доступа: <http://economics.basnet.by/files/Tendencii.pdf> – Дата доступа: 15.02.2018.

¹⁹² Васюченко, Л.П. Эволюция форм технологической кооперации / Л. П. Васюченко // Модернизация хозяйственного механизма сквозь призму экономических, правовых и инженерных подходов: материалы X Международной научно-практической конференции, Минск, БНТУ, 30 марта 2017 г. – Мн.: БНТУ, 2017. – С. 44-46.

как модель тройной спирали. Сетевое партнерство науки, бизнеса и власти в модели тройной спирали представляет собой гибридную социальную конструкцию, обладающую повышенной адаптивностью к изменениям внешней среды. Взаимодействие государства, бизнеса и науки в Беларуси сложно назвать партнерством, скорее это патронаж государства в отношении остальных секторов, наука и бизнес взаимодействуют здесь опосредованно. Отнюдь не модель сетевого партнерства описывают авторы аналитического доклада НАН Беларуси «Тенденции и перспективы развития промышленного комплекса Республики Беларусь»: «Повышение конкурентоспособности следует начинать с машиностроения, и прежде всего, с совершенствования производства средств производства. На базе обновленного технологического потенциала машиностроения должны развиваться другие отрасли народного хозяйства. Поэтому необходимо сконцентрировать внимание на производстве технологического оборудования и измерительной техники для производства средств производства. Важно в этот процесс вовлечь научно-исследовательские и проектные организации, ставя для них задачи по решению встающих перед машиностроением проблем. Контакт между производственниками и исследователями должен быть более тесным. Серьезным тормозом остается противоречие: недогрузка производственных мощностей станкостроительных предприятий из-за невостребованности выпускаемой продукции низкого качества и огромная потребность в технологическом оборудовании для отечественных предприятий из-за высокой степени износа основных средств. В этой связи, государство может сформировать госзаказ с целью загрузки производственных мощностей станкостроения и более быстрой модернизации других отраслей экономики. От этого должны выиграть как сами станкостроители, так и промышленность в целом.

В такой ситуации Министерство промышленности должно выступать координатором процесса: необходимо выяснить, какое оборудование необходимо промышленным предприятиям для повышения их конкурентоспособности. Это оборудование должно быть ранжировано по уровням как потребностей, так и возможностей его изготовления на отечественных предприятиях. В заключение Министерство

промышленности сможет поставить конкретные задачи нашим производителям: какое оборудование и какого качества требуется. Тогда станет ясно, что мы вынуждены экспортировать, а что способны изготовить сами. Возможно, придется проводить дополнительные прикладные исследования, испытания и т. д., но станкостроение будет знать, что ему делать и к чему стремиться.

Оптимальный вариант, если это будет комплексный государственный заказ, включающий весь цикл НИОКР и изготовление, с привлечением различных предприятий, проектных и исследовательских организаций. Соответственно, должна быть установлена дисциплина выполнения этого заказа, поскольку не всем предприятиям захочется брать на себя повышенные обязательства. Финансирование этих работ может быть как за счет госбюджета (республиканского и местного), так и за счет бюджетных и внебюджетных фондов соответствующего профиля. Основной упор надо сделать на финансирование за счет предприятий-потребителей нового оборудования. При этом должны покрываться первоначальные затраты государственных средств, поскольку оборудование будет поставляться государством как собственником, получившим его от государственного заказа. *Возможно, это – от административно-командной системы, но в кризисных ситуациях такая политика наиболее действенная (выделено авторами).* Расчеты предприятий-потребителей можно облегчить, если использовать лизинг или финансироваться через предоставление кредитов банками под гарантии правительства и местных органов власти. Это будет менее затратно, чем импортировать то, что в состоянии изготовить сами и даст импульс в развитии отечественной экономики, сохраняя и развивая ее потенциал. Современные подходы в управлении с использованием IT-технологий (CALS-технологий, ERP и MES-систем) позволят интегрировать и по критериям эффективности производства и безопасности государства распределять и перераспределять ресурсы, снизить транзакционные издержки, повысить степень управляемости экономики. Сейчас многие предприятия внедрили IT- технологии, но, по-прежнему, каждое работает в пределах собственных интересов. При этом применяемые системы разнородны, в отраслевом разрезе «входящие» и «исходящие» информационные потоки (соответственно, и ресурсы) не

скоординированы. В данном контексте отметим потенциально высокую востребованность услуг резидентов Парка высоких технологий и НАН Беларуси (ОИПИ) по созданию интегрированной системы управления промышленным комплексом Беларуси»¹⁹³. О коллаборации бизнеса, науки и государства нет даже речи, а значит, нет институциональных условий для постиндустриальных форм кооперации.

Нерешительные попытки диалога бизнеса и власти демонстрирует работа Совета по развитию предпринимательства в Республике Беларусь. Совет имеет право вносить предложения по совершенствованию нормативных правовых актов, рассматриваемых на его заседаниях; запрашивать у государственных органов, у субъектов хозяйствования информацию и материалы, необходимые для решения возложенных на него задач; приглашать в установленном порядке представителей государственных органов и субъектов хозяйствования для участия в его работе; создавать постоянные и временные рабочие группы, секции, комиссии для решения задач Совета и привлекать для участия в их работе специалистов соответствующих организаций по согласованию с их руководителями. Члены Совета имеют право по решению председателей облисполкомов и Минского горисполкома участвовать в работе советов по развитию предпринимательства при облисполкомах и Минском горисполкоме. Обязательства государственных органов принимать во внимание предложения Совета не оговорены¹⁹⁴.

В основе структурных перемен и модернизации стран с транзитивной экономикой лежит активная технологическая кооперация с транснациональными компаниями, которая осуществляется в целях формирования эффективных цепочек создания ценности. Из 2000 крупнейших ТНК в 2015 г. бизнес в Беларуси вели около

¹⁹³ Тенденции и перспективы развития промышленного комплекса Республики Беларусь. Научно-аналитический доклад [Электронный ресурс]. – Мн., 2015. – 56 с. – С. 19–20 // Институт экономики Национальной академии наук Беларуси. – Режим доступа: <http://economics.basnet.by/files/Tendencii.pdf> – Дата доступа: 15.02.2018.

¹⁹⁴ Общая информация о Совете по развитию предпринимательства [Электронный ресурс] // Совет по развитию предпринимательства. – Режим доступа: <http://ced.by/ru/about>. – Дата доступа: 15.04.2018.

50 компаний. Больше всего – российских компаний, среди которых «Газпром», «Роснефть», «Лукойл», Сбербанк РФ, «Транснефть», «ВТБ Банк», «Гатнефть», НМЛК, «Северсталь», «Мечел» и «Mail.ruGroup». Из американских ТНК, работающих в Беларуси, в топ-2000 вошли «Coca-Cola», «McDonald's», «Marriot International», «Visa», «Master Card», «Penske Automotive» («Бел-Фер»), «Snap-on» («Бакко Бисов» и «Бакко Инструменты»), «Nielsen», «UPS» и «FedEx». Из европейской экономики наибольший интерес к Беларуси у крупных компаний Германии. Свои производства на белорусском рынке открыли такие компании, как «Fresenius» («Фребор»), «Linde» и «Henkel». На страховом рынке имеет активы «Munich Re» (СК «Эрго»), есть представительство «SAP», один из крупнейших авиаперевозчиков на местном рынке – «Deutsche Lufthansa». Австрию представляют в топ-2000 и в Беларуси «Vienna Insurance Group» («Купала»), «Raiffeisen Bank International» («Приорбанк») и «Strabag», Нидерланды – «Unilever» (фабрика мороженого в Гомеле) и «Heineken Holding», Италию – «Generali Group» («Белингострах»), Францию – «Danone» и «Ассог», Данию – «Carlsberg» («Оливария»). Британские ТНК инвестировали в табачную индустрию («BAT») и отельный бизнес («Inter Continental Hotels»), шведские – в переработку бытовых отходов («Kinnevik»). В 2015 г. финская «Nokia» стала владельцем французской компании «Alcatel-Lucent» и, соответственно, его совместного предприятия с «МПОВТ». Крупная финская розничная компания «Kesko» является одним из собственников сети магазинов «ОМА». Совладельцами третьего оператора мобильной связи «Life» являются турецкая компания «Turkcell» и шведский холдинг «Telia Sonera». Китайские инвесторы имеют заводы по производству бытовой электроники (дочка «Midea Group») и телекоммуникационного оборудования («ZTE»), а японцы инвестировали в IT-индустрию («Rakuten») и табачную отрасль («Japan Tobacco») ¹⁹⁵.

В таблице 2.11 представлены данные о поступлении иностранных инвестиций в реальный сектор экономики по видам в 2005-2015 годах.

¹⁹⁵ Какие крупные международные компании работают в Беларуси [Электронный ресурс] // Valex Consult. – Режим доступа: <http://www.valex.by/news/35-kakie-kрупnye-mezhdunarodnye-kompanii-rabotayut-v-belarusi>. – Дата доступа: 15.09.2017.

Поступления иностранных инвестиций в основной капитал в 2015 г. составили 7 952,2 млрд. руб., их доля в общем объеме не превысила 3,8%¹⁹⁶. Анализ поступления иностранных инвестиций в реальный сектор экономики по видам показал, что величина инструментов участия в капитале – достаточно очевидной формы международной производственной кооперации – растет неустойчиво, а доля их в иностранных инвестициях снижается с 3% в 2005 г. до 1,7% в 2015 г.

Основными странами-инвесторами в Беларусь являются Российская Федерация, Великобритания и Нидерланды. В 2015 г. в республике действовало 6 787 предприятий с иностранным участием, из них совместных – 3 759, иностранных – 3 007. Вклады в уставные фонды организаций, внесенные зарубежными участниками (на конец 2015 г.), составили 2 448,4 млн. долл. США, в совместных предприятиях – 1 149,4 млн. долл. США, в иностранных – 1 296,9 млн. долл. США. Занято было на этих предприятиях 404,4 тыс. человек, на совместных – 261,6 тыс. человек, на иностранных – 142,3 тыс. человек. Выручка от реализации продукции предприятий с иностранным участием – 521 164,0 млрд. руб., у совместных – 278 591,6 млрд. руб., у иностранных – 242 463,9 млрд. руб. Экспорт товаров снизился в 2015 г. до 6 192,7 млн. долл. США, у совместных он в 2 раза выше иностранных, импорт тоже снизился, но систематически превышает экспорт почти в 2 раза¹⁹⁷. И хотя присутствие ТНК в белорусской экономике не велико, размеры накопленных прямых иностранных инвестиций не превышают 2,5 млрд. долл. США, на душу населения приходится около 250 долл. США накопленных иностранных инвестиций, на предприятиях с иностранным участием работает около 10% занятых, а белорусские субъекты хозяйствования приобрели опыт международного технологического сотрудничества.

¹⁹⁶ Статистический ежегодник Республики Беларусь : статистический сборник. – Мн. : Национальный статистический комитет Республики Беларусь, 2016. – 518 с. – С. 431.

¹⁹⁷ Статистический ежегодник Республики Беларусь : статистический сборник. – Мн. : Национальный статистический комитет Республики Беларусь, 2016. – 518 с. – С. 446.

Таблица 2.11 – Поступление иностранных инвестиций в реальный сектор экономики по видам.

	2005	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Миллионов долларов США							
Иностранные инвестиции – всего	1816,2	9085,5	18878,6	14,329,8	14974,3	15084,4	11344,2
в том числе:							
прямые инвестиции	451,3	5569,4	13248,0	10358,4	11083,4	10168,9	7241,4
из них:							
инструменты участия в капитале, доли, паи	54,2	174,6	417,8	281,8	321,5	355,2	195,2
реинвестирование	35,3	787,2	869,7	1795,3	1454,6	1348,1
долговые инструменты	326,6	5390,6	12028,1	9193,7	8 954,7	8348,1	5688,5
из них:							
кредиты и займы, полученные от прямых инвесторов	325,3	259,9	412,9	460,8	747,7	661,4	440,8
финансовый лизинг	1,3	8,0	2,7	9,5	1,0	0,4	0,03
портфельные инвестиции	0,2	1,8	2,3	23,4	12,2	10,6	5,1
прочие инвестиции	1364,6	3514,2	5628,3	3948,0	3878,7	4904,9	4097,7
В процентах к итогу							
Иностранные инвестиции – всего	100	100	100	100	100	100	100
в том числе:							
прямые инвестиции	24,8	61,3	70,2	72,3	74,0	67,4	63,8
из них:							
инструменты участия в капитале, доли, паи	3,0	1,9	2,2	2,0	2,1	1,7	1,7
реинвестирование	1,9	...	4,2	6,1	12,0	9,6	11,9
долговые инструменты	18,0	59,3	63,7	64,2	59,8	55,3	50,1
из них:							
кредиты и займы, полученные от прямых инвесторов	17,9	2,9	2,2	3,2	5,0	4,4	3,9

Окончание таблицы 2.11

	2005	2010	2011	2012	2013	2014	2015
В процентах к итогу							
финансовый лизинг	0.1	0.1	0.01	0.1	0.01	0.03	0.003
портфельные инвестиции	0.01	0.02	0.01	0.2	0.1	0.1	0.05
прочие инвестиции	75.1	38.7	29.8	27.6	25.9	32.5	36.1

Источник: разработана авторами на основе [198].

¹⁹⁸ Статистический ежегодник Республики Беларусь : статистический сборник. – Мн. : Национальный статистический комитет Республики Беларусь, 2016. – 518 с. – С. 436.

Таблица 2.12 – Поступление иностранных инвестиций в реальный сектор экономики по основным странам-инвесторам

	2005	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Миллионов долларов США							
Всего	1816,2	9085,5	18878,6	14329,8	14974,3	15084,4	11344,2
в том числе:							
Австрия	178,4	912,3	955,2	576,0	501,9	526,1	353,4
Германия	149,4	70,9	176,0	185,2	163,4	379,7	98,0
Кипр	50,3	316,3	1 238,7	923,4	1 059,5	930,9	806,7
Китай	1,3	71,4	125,1	127,6	146,7	300,1	341,7
Латвия	129,3	52,3	119,5	129,3	177,3	193,0	101,0
Литва	10,7	49,5	114,4	173,0	178,5	233,5	168,9
Нидерланды	71,1	315,6	219,9	407,9	741,1	1 962,1	1 220,2
Польша	19,7	27,9	85,6	128,2	179,8	157,7	194,8
Российская Федерация	531,5	6555,0	9 440,3	6 691,0	7 281,2	6 274,7	4 896,0
Соединенное Королевство Великобритании и Северной Ирландии	83,2	280,2	4391,7	3 617,8	3 202,1	2 809,0	2 339,3
В процентах к итогу							
Всего	100	100	100	100	100	100	100
в том числе:							
Австрия	9,8	10,0	5,1	4,0	3,4	3,5	3,1
Германия	8,2	0,8	0,9	1,3	1,1	2,5	0,9
Кипр	2,8	3,5	6,6	6,4	7,1	6,2	7,1
Китай	0,1	0,8	0,7	0,9	1,0	2,0	3,0
Латвия	7,1	0,6	0,	0,9	1,2	1,3	0,9

Окончание таблицы 2.12

	2005	2010	2011	2012	2013	2014	2015
В процентах к итогу							
Литва	0,6	0,5	0,6	1,2	1,2	1,5	1,5
Нидерланды	3,9	3,5	1,2	2,8	4,9	13,0	10,8
Польша	1,1	0,3	0,5	0,9	1,2	1,0	1,7
Российская Федерация							
Соединенное Королевство Великобритании и Северной Ирландии							

Источник: разработано авторами на основе [199].

¹⁹⁹ Статистический ежегодник Республики Беларусь : статистический сборник. – Мн. : Национальный статистический комитет Республики Беларусь, 2016. – 518 с. – С. 438.

Относительно невысокий уровень технологического развития белорусской экономики в целом, имеющий слабую тенденцию к росту в последнее десятилетие, может выступить положительным фактором международной технологической кооперации. Как было показано выше, развитие технологий определяется рядом закономерностей, важнейшей из которых является «эффект колее», поэтому новая индустриализация Беларуси не может быть ничем иным как продуктом практического опыта работы всей индустриальной системы республики и ее инженерно-конструкторского персонала. Сохранение индустриального облика экономики республики и рост ее кадрового потенциала – необходимое условие участия Беларуси в международной технологической кооперации. В некоторых областях (лазерная техника, теоретические основы автоматизированного управления характеристиками стальных деталей, технологии получения новых материалов и веществ) республика обладает «ноу-хау» мирового уровня. Белорусская наука создает научный задел и участвует в формировании экономики нового качественного содержания. В области атомной энергетики и субмикронного электронного производства наша страна осуществляет проекты мирового научного уровня. В Беларуси больше миллиона специалистов и почти четыреста тысяч руководителей, работающих с имеющимися технологиями, знающих их слабые места и потенциал роста²⁰⁰. Задача состоит в том, чтобы реализовать имеющиеся возможности.

Так как добровольность и сознательность объединения усилий, признание интересов и потребностей, самобытности участников кооперации, демократические механизмы управления – базовые принципы кооперации, обязательным условием продвижения на пути развития технологической кооперации является осознание всеми субъектами экономической деятельности в республике и особенно элитой страны эффективности и ценности кооперационных отношений. Необходимо овладение ими современными механизмами извлечения существенных экономических эффектов из кооперации, эффектов,

²⁰⁰ Труд и занятость в Республике Беларусь : статистический сборник. – Мн. : Национальный статистический комитет Республики Беларусь, 2016. – 290 с. – С. 74.

которые невозможно получить в иерархических и рыночных отношениях и которые сегодня определяют конкурентоспособность предприятий и стран. Как показал проведенный ранее анализ, субъекты индустриальной экономики научились организовывать многие виды производства с меньшей степенью иерархии и с не меньшей эффективностью за двести пятьдесят лет. Экономические субъекты в Беларуси могут пройти этот путь гораздо быстрее.

Глава 3.
Особенности эволюции трудовых отношений
в сетевой экономике

3.1 Становление глобальной сетевой экономики как предпосылка изменения трудовых отношений

Для описания развития современной экономики используется несколько десятков категорий, каждая из которых подчеркивает определенные качественные характеристики нового общества. Например, «информационное общество» (Ф. Махлуп)²⁰¹; «общество знаний» (Н. Штер)²⁰²; «технотронное общество» (З. Бжезинский)²⁰³, «экологический постиндустриализм» (Т. Росзак)²⁰⁴, «сетевое общество» (М. Кастельс)²⁰⁵ и т. д. Среди них наиболее часто встречается «постиндустриальное общество», именно этим термином по общему признанию характеризуется экономика ведущих мировых держав. Между тем, по мнению М. Кастельса справедливо говорить о сетевой глобальной экономике, так как именно глобальная сеть явилась результатом революции в области информационных технологий и послужила фундаментом для глобализации экономики, т. е. зарождения принципиально новой экономической системы, в которой «достижение определенного уровня производительности и существование конкуренции возможно лишь внутри глобальной взаимосвязанной сети»²⁰⁶, а «основные виды экономической деятельности, такие, как производство, потребление и циркуляция товаров и услуг, а также

²⁰¹ Machlup, F. The Production and Distribution of Knowledge in the United States / F. Machlup. – Princeton University Press, 1962.

²⁰² Bohme, G. The Knowledge Society / G. Bohme, N. Stehr. D. Reidel. – Holland: Publishing Company, 1984.

²⁰³ Brzezinski, Z. Between Two Ages / Z. Brzezinski. – New York, 1970.

²⁰⁴ Roszak, T. Where the Wasteland Ends: Politics and Transcendence in Postindustrial Society / Roszak T. – Doubleday, 1973. – 451 p.

²⁰⁵ Castells, M. The Information Age: Economy, Society and Culture. Vol. I: The Rise of the Network Society / M. Castells. – London and Oxford: Blackwell Publisher, 1996.

²⁰⁶ Кастельс, М. Информационная эпоха: экономика, общество и культура / М. Кастельс. Пер. с англ. под науч. ред. О. И. Шкаратана. – М.: ГУВШЭ, 2000. – 608 с. – С. 81.

их составляющие (капитал, труд, сырье, управление, информация, технология, рынки) организуются в глобальном масштабе экономике»²⁰⁷.

Специфика современной информационно-технологической сетевой революции заключается в том, что она не ограничивается какой-то определенной территорией, а быстрыми темпами охватывает все страны мира, приводит к значительным трансформациям в экономике и формированию общества нового типа. При этом скорость включения в мировую информационную систему для разных стран и регионов и социально, и функционально неодинакова, что обуславливает разную доступность к технологическим возможностям для индивидов, стран и регионов и является главным источником неравенства в современных условиях.

Масштабы и скорость распространения информационно-коммуникативных технологий, затронувшие все сферы человеческой жизни: технологию и экономику, культуру и мораль, институциональную и политическую структуру общества, обусловили возникновение феномена сетевого общества²⁰⁸. Формирование сетевой модели экономики происходит «одновременно в нескольких направлениях – во-первых – в направлении развития интернет-технологий с позиции создания адекватной технической базы, во-вторых – в направлении информационной открытости производства и управления, а также доступности информации»²⁰⁹. Крупнейшие Интернет-компании, собирая и накапливая информацию о предпочтениях и запросах своих пользователей, формируют новую экономическую среду, выступающую координирующей платформой для прямого взаимодействия потребителя и производителя, которое все чаще осуществляется в онлайн режиме посредством Web-сайтов. В результате современную постиндустриальную экономику отличает резко возросший динамизм среды, по-

²⁰⁷ Кастельс, М. Информационная эпоха: экономика, общество и культура / М. Кастельс. Пер. с англ. под науч. ред. О. И. Шкаратана. – М.: ГУ ВШЭ, 2000. – 608 с. – С. 81.

²⁰⁸ Кастельс, М. Информационная эпоха: экономика, общество и культура / М. Кастельс. Пер. с англ. под науч. ред. О. И. Шкаратана. – М.: ГУ ВШЭ, 2000. – 608 с.

²⁰⁹ Олейник, А. Модель сетевого капитализма / А. Олейник // Вопросы экономики. – 2003. – № 8. – С. 132–149.

вышенный уровень взаимозависимости и стабильно высокий уровень неопределенности. Это приводит к тому, что централизованно управляемые мощные госбюрократии и корпорации-гиганты перестают справляться с возрастающими потоками информации и их повсеместно замещают сетевые системы, организованные на горизонтальных связях и принципе коллаборации. Так два основных способа координации деятельности, присущих индустриальной эпохе, оказались неэффективными в XXI в.: иерархичная система управления с административным принятием решений – по причине слишком жесткой конструкции, а рыночная система с ее ценовыми сигналами – в связи с распыленностью и слабой связностью. На смену им приходит модель тройной спирали (Triple Helix Model), которая представляет собой сетевой механизм согласования действий и формирования общественного консенсуса при принятии решений, основанный на принципе коллаборации («координации действий вне иерархии»)²¹⁰.

Ключевое отличие тройной спирали от модели государственно-частного партнерства индустриальной эпохи состоит в принципиально другом характере взаимодействия трех участников (государства, науки и бизнеса), а также их новой функциональной роли в экономическом процессе. В современной экономике важнейшими игроками становятся наука и образование, они выступают в качестве главных генераторов постоянно обновляемых знаний, вытесняя с этой роли государство, ранее задававшее основные направления развития. При этом все три игрока не ограничиваются простым сотрудничеством, а трансформируются в гибридные сетевые организации, перенимая присущие друг другу функции и обеспечивая интегральный эффект непрерывного обновления. Поэтому в нынешних условиях в глобальной конкурентной борьбе выигрывают страны, обладающие наиболее развитой экономикой знаний.

Опыт целого ряда стран в Северной Европе и Юго-Восточной Азии показал, что важнейшим фактором формирования постиндустриальной экономики, помимо рыночных механизмов, является ис-

²¹⁰ Смородинская, Н. Тройная спираль как новая матрица экономических систем / Н. Смородинская // Инновации. – 2011. – № 4 (150). – С. 66–78.

пользование модели тройной спирали. Административно-политические реформы должны быть направлены не на отдельные «прорывные» производственные технологии, а на раскрепощение местной инициативы и внедрение передовых социальных подходов, обеспечивающих создание общей благоприятной среды для появления инициативных кластерных партнерств²¹¹.

Недостаточность и неэффективность реформ, основанных исключительно на рыночных инструментах, подтверждает опыт ряда стран, избравших политику «laissez-faire» без государственного вмешательства, приватизировавших государственные предприятия и полностью положившихся на «невидимую руку рынка». «Страны, которые полностью отдались на произвол рыночных механизмов, особенно болезненно реагируют на изменение финансовых потоков и уязвимы с точки зрения технологической зависимости»²¹². В качестве примера можно назвать Латвию. Десятилетие бурного экономического роста, вызванного притоком иностранного капитала и доступных дешевых кредитов, обусловленных вступлением в ЕС, стимулировавших развитие преимущественно строительной отрасли и розничной торговли, с началом кризиса сменилось резким спадом, сопровождающимся сильным падением уровня жизни населения, самым высоким в ЕС уровнем безработицы (более 22%)²¹³, ростом бюджетного дефицита²¹⁴ и внешнего долга. Такие сценарии характерны и для развитых западных стран: «после того как краткосрочные выгоды от либерализации (например, массированный приток нового капитала в поисках новых возможностей на появившихся рынках) растворятся в реальной экономике, обычно за потребительской

²¹¹ Смородинская, Н. Тройная спираль как новая матрица экономических систем / Н. Смородинская // Инновации. – 2011. – № 4 (150). – С. 66–78.

²¹² Кастельс, М. Информационная эпоха: экономика, общество и культура / М. Кастельс. Пер. с англ. под науч. ред. О. И. Шкаратана. – М.: ГУ ВШЭ, 2000. – 608 с. – С. 102

²¹³ В Латвии самая высокая безработица в ЕС [Электронный ресурс] // REGNUM Информационное агентство. – Режим доступа: <http://www.regnum.ru/news/1258911.html>. – Дата доступа: 01.09.2017.

²¹⁴ Латвия – 6-ая в ЕС по величине бюджетного дефицита [Электронный ресурс] // DELFI. – Режим доступа: <http://rus.delfi.lv/news/daily/europe/latviyanbsp-6-aya-v-es-po-velichine-byudzhetnogo.d?id=27560133>. – Дата доступа: 01.09.2017.

эйфорией следует шоковая терапия, как это было в Испании после 1992 г., а также в Мексике и Аргентине в 1994-1995 гг.»²¹⁵. При этом у государств снижаются возможности для какого-либо воздействия на складывающуюся ситуацию. «Традиционная экономическая политика, проводимая в границах регулируемых национальных экономик, становится все более неэффективной, потому что такие важные инструменты, как денежно-кредитная политика, ставки процента и технологические инновации, в высокой степени зависят от глобальных тенденций»²¹⁶. Так же следует отметить, что «современная экономика перестает быть рыночной в понимании рынка первой половины XX века»²¹⁷.

Для выявления факторов становления постиндустриальной экономики следует рассмотреть эволюцию трудовых отношений, так как изменение труда – сердцевина происходящих преобразований, поскольку «в любом процессе исторической трансформации одним из самых прямых выражений системных изменений является изменение структуры занятости и профессиональной структуры»²¹⁸. В результате сравнительного анализа профессионально-квалификационной структуры и структуры занятости стран «большой семерки» за период с 1920 г. по 1990 г. М. Кастельс подверг критике упрощенную трактовку экономического прогресса, понимаемого как переход от сельского хозяйства к промышленности, затем к услугам, так как при этом обычно не учитывается двусмысленность и внутреннее многообразие видов деятельности, квалифицируемых как «услуги»,

²¹⁵ Кастельс, М. Информационная эпоха: экономика, общество и культура / М. Кастельс. Пер. с англ. под науч. ред. О. И. Шкаратана. – М.: ГУ ВШЭ, 2000. – 608 с. – С. 200.

²¹⁶ Кастельс, М. Информационная эпоха: экономика, общество и культура / М. Кастельс. Пер. с англ. под науч. ред. О. И. Шкаратана. – М.: ГУ ВШЭ, 2000. – 608 с. – С. 102

²¹⁷ Солодовников, С. Ю. Феноменологическая природа взаимообусловленности экономической конкурентоспособности и социального капитала Беларуси и Украины / С. Ю. Солодовников // Экономическая наука сегодня : сб. науч. ст. / БНТУ. – Минск, 2015. – Вып. 3. – С. 23–34.

²¹⁸ Кастельс, М. Информационная эпоха: экономика, общество и культура / М. Кастельс. Пер. с англ. под науч. ред. О. И. Шкаратана. – М.: ГУ ВШЭ, 2000. – 608 с. – С.200.

не уделяется должное внимание роли и значению новых информационных технологий, и игнорируется культурное, историческое и институциональное многообразие передовых стран и их взаимосвязь в глобальной экономике. Данный автор выявил следующие фундаментальные черты, характерные для сетевых обществ:

- «вытеснение сельского хозяйства;
- постоянное сокращение традиционной промышленной занятости;
- развитие услуг производителям и социальных услуг, с акцентом на деловые в первой категории и услуги здравоохранения во второй группе;
- растущая диверсификация сферы услуг как источника рабочих мест;
- быстрый рост управленческих, профессиональных и технических рабочих мест;
- формирование пролетариата «белых воротничков», составленного из конторских служащих и работников торговли;
- относительная стабильность существенной доли занятости в розничной торговле;
- одновременный рост на верхнем и нижнем уровнях профессиональной структуры;
- относительная модернизация профессиональной структуры во времени, с более высоким ростом доли занятий, которые требуют высшей квалификации и высокого уровня образования, по сравнению с ростом категорий низшего уровня»²¹⁹.

Анализ эмпирического материала, проведенный М. Кастельсом, показывает, что процессы перехода к сетевой экономике в странах «большой семерки» проходили по разным траекториям и с разной скоростью. Условно можно выделить две модели: англосаксонскую, или «модель экономики услуг», в которой занятость смещается из промышленного производства к развитым услугам, сохраняя занятость в сфере предоставления традиционных услуг, и японо-герман-

²¹⁹ Кастельс, М. Информационная эпоха: экономика, общество и культура / М. Кастельс. Пер. с англ. под науч. ред. О. И. Шкаратана. – М.: ГУ ВШЭ, 2000. – 608 с. – С. 223.

скую, или «модель индустриального производства», в которой происходит расширение развитых услуг при сохранении производственной базы и интернализации некоторых услуг в индустриальном секторе. Выбор способов адаптации и встраивания в глобальную экономику обусловлены различием в институциональной среде, культурно-историческими особенностями стран, а также разнообразием государственной политики и стратегии частных фирм. С учетом дальнейшей интеграции и взаимного проникновения экономик структура занятости будет олицетворять место и роль каждой страны во взаимозависимой глобальной структуре производства и распределения и анализ квалификационно-профессиональной структуры и структуры занятости отдельной страны сетевой экономики имеет смысл производить только во взаимосвязи с другими странами. «Если японские промышленники производят множество автомобилей, потребляемых в Европе, то мы являемся не просто свидетелями заката американского или британского промышленного производства, но и воздействия разделения труда в различных типах информационных обществ на структуру занятости в каждой стране»²²⁰.

В тоже время, несмотря на нарастание глобализационных процессов в большинстве стран мира, значительная часть ВВП и большая доля занятости обусловлена состоянием национальной экономики, а не мирового рынка. Хотя ведущую роль в экономике играют отрасли, выходящие за границы национальных экономик, такие как финансы, телекоммуникации, средства массовой информации. При этом на формирование глобальной сетевой экономики оказывает влияние не только стремление частных фирм максимизировать свои доходы, но и политические институты, поощряющие конкуренцию для стимулирования производства и занятости внутри страны, что проявляется через разнообразные способы вмешательства государства в экономику для поддержки технологического развития и конкурентоспособности своих национальных отраслей и предприятий. В связи с этим М. Кастельс выделяет два вида конкуренции в современном

²²⁰ Кастельс, М. Информационная эпоха: экономика, общество и культура / М. Кастельс. Пер. с англ. под науч. ред. О. И. Шкаратана. – М.: ГУ ВШЭ, 2000. – 608 с. – С. 225.

мире: национальной и глобальной. Т. е. глобальная «конкурентоспособность скорее является атрибутом таких экономических объединений, как страны и регионы, но никак не фирм...»²²¹. В этих условиях политика превращается в один из основных инструментов конкурентоспособности.

3.2 Эволюция форм трудовых отношений в контексте глобальной сетевой экономики

Влияние глобализации и информатизации мирового сообщества на трудовые отношения проявляется в углублении мирового разделения труда (при чем агентами международных трудовых отношений могут выступать не страны, а отдельные фирмы и даже индивиды) и приводит к появлению новых отраслей и профессий, усилению и облегчению миграционных процессов. Развитие информационных технологий расширяет перечень работ и услуг, которые можно выполнять для заказчиков, находящихся на другом конце земного шара, что обеспечивает новые возможности для аутсорсинга, и, в совокупности с унификацией образовательных стандартов во многих странах мира, приводит к тому, что конкуренция на рынке труда выходит за пределы национальных экономик. Однако в настоящее время рано говорить о существовании объединенного глобального рынка труда и глобальной рабочей силы, скорее для сетевой экономики характерна глобальная взаимозависимость рабочей силы, которая выражается через иерархическую сегментацию труда не между странами, но через границы, иными словами происходит интеграция трудового процесса и автономизация рабочей силы.

Иллюстрирует эти процессы такой факт: «Бомбей и Бангалор стали главными субподрядчиками программного обеспечения для компаний во многих странах мира, используя работу тысяч высококвалифицированных индийский инженеров и специалистов по ком-

²²¹ Кастельс, М. Информационная эпоха: экономика, общество и культура / М. Кастельс. Пер. с англ. под науч. ред. О. И. Шкаратана. – М.: ГУ ВШЭ, 2000. – 608 с. – С. 100.

пьютерам, которые получают 20% зарплаты, которую платят в Соединенных Штатах за аналогичную работу»²²². Подобные тенденции имеют место в сфере финансовых, деловых, медицинских и других услуг и приводят к выравниванию условий труда по странам.

Распространение информационно-коммуникативных технологий, которые могут служить как источником для дальнейшего развития, так и готовым инструментом, приводит к смене многих устоявшихся стереотипов и аксиом. Под влиянием новых технологий и роста числа людей, готовых к их практическому применению, создается целая индустрия самостоятельного использования сервисов, что, в конечном счете, стирает границы между производителем и потребителем, между обслуживающим персоналом и клиентом²²³. У современного человека сформирована потребность в легко доступной информации и коммуникации. Сейчас уже трудно представить кафе или гостиницу, не предоставляющие Wi-Fi своим посетителям. Водитель такси может не только сам пользоваться современным гаджетом, но и предоставлять дополнительный сервис по использованию Wi-Fi в салоне автомобиля своим пассажирам. Появляются новые услуги, например, карпулинг (англ. car «автомобиль» + pool «объединение») или райдшеринг (англ. ride «поездка» + share «делиться»), которые позволяют владельцу автомобиля при наличии смартфона сэкономить на топливе, предложив совместное использование своего транспорта с помощью онлайн-сервисов поиска попутчиков, а последним – возможность дешево и комфортно добраться до пункта назначения. В отличие от услуг такси, в которых пассажир указывает направление и оплачивает все расходы, при райдшеринге выбирается оптимальный для всех участников поездки маршрут без значительных отклонений от основного маршрута владельца автомобиля, а расходы на топливо распределяются пропорционально между водителем и пассажирами. По утверждению Э. Тоффлера, постиндустриальная экономика создает условия для массового потребления дешевой,

²²² Кастельс, М. Информационная эпоха: экономика, общество и культура / М. Кастельс. Пер. с англ. под науч. ред. О. И. Шкаратана. – М.: ГУ ВШЭ, 2000. – 608 с. – С. 231.

²²³ Славин, Б. Б. Взаимосвязь этапов развития информационных технологий и экономики / Б. Б. Славин // Информационное общество. – 2015. – № 6. – С. 4–13.

нацеленной на конкретного покупателя продукции, распределяемой по малым нишам, и такое размытие границ между производителем товара приводит к формированию «протребителя» («prosumer») – того, кто создает товары, услуги и опыт для собственного пользования или удовольствия, а не для продажи или обмена. В этом случае индивиды или группы одновременно ПРОИЗВОДЯТ и ПОТРЕБЛЯЮТ продукт – то есть протребляют»²²⁴.

В результате появления высокоэффективных инновационных технических средств происходит трансформация рабочего процесса, усиливается роль и значимость человеческого капитала и интеллектуального труда. Тейлористский сборочный конвейер в ведущих странах глобальной сетевой экономики постепенно превращается в исторический реликт, оставаясь реальностью для миллионов рабочих в индустриальных странах. Современный рабочий процесс формирует новые требования к квалификации рабочей силы, делает востребованными нестандартных, творчески мыслящих работников. Т. В. Кузьмицкая пишет: «наиболее конкурентоспособными становятся работники, обладающие разносторонней квалификацией, многофункциональностью, восприимчивостью, гибкостью и адаптивностью к изменяющимся нуждам все более дифференцирующейся экономики. Самыми востребованными оказываются "версатилисты", т. е. работники, обладающие богатым портфелем знаний и компетенций для выполнения разнообразных бизнес-задач, в отличие от "специалистов", сочетающих глубокие профессиональные навыки с ограниченным профессиональным горизонтом и "генералистов", обладающих широким кругозором и поверхностными навыками»²²⁵. Указанные изменения распространяются повсеместно и кардинально меняют отношения к занятости: расширяется свобода выбора работника, увеличивается его личная ответственность за результат, распространяются «гибкие» формы занятости и т. д.

²²⁴ Тоффлер, Э. Революционное богатство / Э. Тоффлер, Х. Тоффлер. – М.: АСТ, 2007. – 576 с.

²²⁵ Кузьмицкая, Т. В. Динамика трудовых отношений в Республике Беларусь в условиях модернизации / Т. В. Кузьмицкая // Экономическая наука сегодня : сб. науч. ст. / БНТУ. – Минск, 2016. – Вып. 4. – С. 230–238.

Данные процессы затрагивают и систему мотивации персонала, изменяя ее на «постматериалистическую»²²⁶ или «постэкономическую» (post-economic)²²⁷. Так как более независимые, индивидуалистичные и автономные работники уже не воспринимают материальные факторы и стимулы в качестве доминирующих над своей деятельностью, ни продают владельцам компании уже не свою способность к труду, а конкретные результаты интеллектуальной деятельности²²⁸. Как отмечает Ю. Хабермас, сегодня «деньги и власть уже не могут ни купить, ни заменить солидарность и мысль»²²⁹. Изменяются подходы к управлению современными корпорациями, так как традиционная иерархическая структура не приспособлена для работников, нацеленных на саморазвитие, для которых труд – это возможность повысить свой интеллектуальный и культурный уровень, воплотить свою индивидуальность, обогатить свои способности.

По мнению известного теоретика менеджмента П. Друкера этими работниками «следует управлять таким образом, как если бы они были членами добровольных организаций»²³⁰. Поэтому в постиндустриальной экономике современные корпорации, организованные на горизонтальных связях и принципах коллаборации, оказываются более эффективными и жизнеспособными, так как, по словам П. Друкера, дают возможность «работать вместе с компанией, например, обрабатывая ее информационные потоки, а не на компанию»²³¹. В условиях сетевого общества основная цель компаний смещается

²²⁶ Инглхарт, Р. Культурная эволюция: как изменяются человеческие мотивации и как это меняет мир / Р. Инглхарт ; пер. с англ. С. Л. Лопатиной, под ред. М. А. Завадской, В. В. Косенко, А. А. Широкановой, научн. ред. Э. Д. Панарин. – М. : Мысль, 2018. – 347 с.

²²⁷ Toffler A. The Adaptive Corporation / A. Toffler, M. Shapiro. – McGraw-Hill, 1985. – 217 p. – P. 100.

²²⁸ Иноземцев, В. Л. Современное постиндустриальное общество: природа, противоречия, перспективы / В. Л. Иноземцев. – М.: Логос, 2000. – 304 с.

²²⁹ Хабермас, Ю. Философский дискурс о модерне. Двенадцать лекций / Ю. Хабермас. – 2-е изд., испр. – М.: Весь Мир, 2008. – 416 с.

²³⁰ Drucker on Asia. A Dialogue Between Peter Drucker and Isao Nakauchi. – Oxford, 1997. – 200 p. – P. X.

²³¹ Drucker on Asia. A Dialogue Between Peter Drucker and Isao Nakauchi. – Oxford, 1997. – 200 p. – P. X.

с максимизации внутренней прибыли на максимизацию эффективности экономической сетевой структуры в целом. Поэтому особенностью « сетевого » мира является то, что « сетевые каналы, по которым на неформальной основе перекачиваются серьезные объемы разнообразных ресурсов, от информационных до финансовых, основаны не на вере в индивидуальную честность, а на способности сетевого мира вынудить индивида соблюдать условия взаимодействия»²³². Одновременно такая установка позволяет укрепить экономическую устойчивость компании, так как «угроза банкротства предприятия легко исчезает, если оно находится в сети: партнеры просто временно перераспределяют ресурсы в его пользу»²³³.

Распространение «гибких» форм занятости – флексибилизация рынка труда – служит, как отмечалось авторами, «своеобразным буфером между занятостью и безработицей, отображая потребность в сокращении рабочего времени, что является фактором становления и развития перемены деятельности. <...> Эти формы занятости создают предпосылки для высвобождения рабочего времени, связанного с одним видом деятельности, переключения на другие виды деятельности или их чередования либо сочетания»²³⁴.

Новые «гибкие» форма занятости (работа по временным контрактам, деление рабочего места, занятость в режимах неполного рабочего времени, сжатая рабочая неделя, альтернативная рабочая неделя, дистанционная занятость) изменяют отношения найма. Как отмечает по этому поводу Е. В. Ванкевич, наиболее существенные изменения в сфере труда затронули качество рабочего места и, соответственно, критерии его идентификации, поскольку на смену физическому пониманию рабочего места приходит такое явление, как «флехурласе» (то есть гибкое рабочее место: «е-занятость», «телетруд», «фрилансерство» и др.); состав, структуру и качество рабочей

²³² Барсукова, С. Вынужденное доверие сетевого мира / С. Барсукова // Политические исследования. – 2001. – № 2. – С. 52–60.

²³³ Олейник, А. Модель сетевого капитализма / А. Олейник // Вопросы экономики. – 2003. – № 8. – С. 132–149.

²³⁴ Кузьмицкая, Т. В. Динамика трудовых отношений в Республике Беларусь в условиях модернизации / Т. В. Кузьмицкая // Экономическая наука сегодня : сб. науч. ст. / БНТУ. – Минск, 2016. – Вып. 4. – С. 230–238.

силы (в частности, вовлечение и увеличение доли таких категорий как пенсионеры, инвалиды, женщины и др.); рост мобильности рабочей силы как в профессиональном, так и в географическом отношении, что обуславливает трансформацию требований к компетенциям и навыкам персонала, повышение важности личностных качеств²³⁵.

Эффективность рынка труда в современных условиях определяется способностью адекватно реагировать на изменения, происходящие в социально-экономическом положении в стране, и обусловлена, с одной стороны, формальными нормами, регулируемыми трудовые отношения, и, с другой стороны, фактическим их соблюдением. Значение эффективности рынка труда в современной экономике подчеркивает то обстоятельство, что данный параметр используется в качестве одного из компонентов Индекса глобальной конкурентоспособности, рассчитываемого Всемирным экономическим форумом, начиная с 1979 г.²³⁶. При расчете данного индекса показателями, определяющими эффективность рынка труда, являются: эластичность (гибкость в определении заработной платы, фактически сложившаяся практика найма и увольнения, неэластичность занятости и др.) и эффективность использования способностей личности. Иными словами, в современных условиях, одним из ключевых показателей для определения эффективности рынка труда является гибкость законодательного регулирования занятости, состоящая из трех субиндексов: трудность найма, негибкость рабочего времени, трудность сокращения кадров. В результате определяется интегральная оценка «жесткости» трудовых отношений, показывающая способности предприятий к быстрой адаптации к изменяющимся условиям хозяйствования и уровень мобильности рабочей силы. Следует отметить, что рост гибкости рынков труда в настоящее время является обще-

²³⁵ Ванкевич, Е. В. Гибкость рынка труда: единство макро- и микроподходов / Е. В. Ванкевич. – Витебск: УО «ВГТУ», 2014. – 199 с.

²³⁶The Global Competitiveness Report 2013-2014 [Electronic resource] // World Economic Forum. – Access mode: http://www3.weforum.org/docs/WEF_GlobalCompetitivenessReport_2013-14.pdf. – Access Date: 01.12.2017.

мировой тенденцией: «все страны демонстрируют быстрый рост неполного рабочего времени с 70-х годов, но в различной степени»²³⁷. Это приводит к снижению количества часов работы в год на одного человека. По данным европейского исследования, «48% обследованных предприятий используют эластичные формы рабочего времени. Наиболее распространенными они являются в секторе услуг (50% обследованных предприятий), промышленности (43%)»²³⁸. Главная причина – 68% в связи с семейными обстоятельствами, 47% – лучшее приспособление потребностей производства к количеству труда²³⁹.

Все это требует увеличения доли высококвалифицированных специалистов, обладающих новыми знаниями и компетенциями, и делает актуальной проблему структурного согласования рынка образовательных услуг и рынка труда. В настоящее время страны ЕС все большее значение уделяет координированию рынка образовательных услуг и рынка труда²⁴⁰. Так Инициатива ЕС «Новые знания для новых рабочих мест»²⁴¹ обозначает в качестве основных направлений формирования механизма приведения к соответствию потребности в кадрах с учетом задач инновационного развития экономики и требований нанимателей и системы профессиональной подготовки кадров: прогнозирование, информационное обеспечение, опережающее обучение²⁴². Усиление требований к интеллектуальному уровню рабочей силы, а также к интеллектуализации рабочего места влечет за собой изменения в системе подготовки и развития рабочей силы²⁴³.

²³⁷ Spoleczna odpowiedzialnosc organizacji: od odpowiedzialnosc do elastycznych form pracy / Pod red. R. Walkowiaka, K. Krukowskiego. – Olsztyn, 2009. – S. 31.

²³⁸ Spoleczna odpowiedzialnosc organizacji: od odpowiedzialnosc do elastycznych form pracy / Pod red. R. Walkowiaka, K. Krukowskiego. – Olsztyn, 2009. – S. 31.

²³⁹ Spoleczna odpowiedzialnosc organizacji: od odpowiedzialnosc do elastycznych form pracy / Pod red. R. Walkowiaka, K. Krukowskiego. – Olsztyn, 2009. – S. 31.

²⁴⁰ Рынки труда и возможности трудоустройства. Тенденции и проблемы в Армении, Азербайджане, Беларуси, Грузии, Молдове и Украине / Европейский Фонд образования. – Люксембург: Бюро публикаций Европейского союза, 2011. – 268 с.

²⁴¹ New Skills for New Jobs. Anticipating and matching labor market and skills needs. – European Commission, 2009. – 34 p. – P. 22.

²⁴² Ванкевич, Е. В. Гибкость рынка труда: единство макро- и микроподходов / Е. В. Ванкевич. – Витебск: УО «ВГТУ», 2014. – 199 с.

²⁴³ Ванкевич, Е. В. Гибкость рынка труда: единство макро- и микроподходов / Е. В. Ванкевич. – Витебск: УО «ВГТУ», 2014. – 199 с. – С. 7.

Как отмечает Е. В. Ванкевич, главные тенденции трансформации современных рынков труда состоят в «происходящем глобальном сдвиге парадигмы занятости, возросшей необходимости согласования рынка труда и рынка образовательных услуг»²⁴⁴.

Под влиянием описанных тенденций происходит глубинная трансформация трудовых отношений. Благодаря современным научно-техническим достижениям и развитой системе социальной защиты в постиндустриальных странах обеспечено удовлетворение базовых материальных потребностей большинства членов общества. При этом заработная плата за низко квалифицированный труд может быть ниже, чем сумма выплат для неработающих социально незащищенных слоев населения: пособия по безработице, талонов на питание, пособий на детей и т. д. В развитие этого возникают социальные концепции безусловного базового дохода (БОД), эксперимент по выплате которого осуществляется с 2017 г. в Финляндии и планируется к проведению в Канаде.

Суть этой концепции в регулярных выплатах определенной суммы денег каждому члену определенного сообщества вне зависимости от уровня дохода и без необходимости выполнения работы со стороны государства или других институтов с целью обеспечить достойный уровень жизни, освободить время для творчества и образования, преодолеть последствия массовой потери рабочих мест из-за развития робототехники и стать альтернативой системе государственного социального обеспечения. Первый общеевропейский опрос в апреле 2016 г. показал, что 64% жителей ЕС поддержали бы введение безусловного основного дохода. 35% осведомлены о БОД, 23% говорят, что полностью понимают суть и задачи этой программы, четверть слышали о ней, 17% ничего не знают о БОД. Только 4% граждан после введения БОД откажутся работать. Наиболее убедительными преимуществами БОД люди считают то, что такие социальные выплаты «уменьшают тревогу о базовых финансо-

²⁴⁴ Ванкевич, Е. В. Гибкость рынка труда: единство макро- и микроподходов / Е. В. Ванкевич. – Витебск: УО «ВГТУ», 2014. – 199 с.

вых потребностях» (40%) и помогают обеспечить людям равные возможности (31%)²⁴⁵. В результате в постиндустриальных странах мотивация к труду, обусловленная необходимостью удовлетворения своих материальных потребностей, вытесняется стремлением к занятию творческой деятельностью и самореализации для людей, способных к генерации знаний и созданию информационных продуктов, и опасности маргинализации и деградации тех слоев населения, у которых эта потребность не развита. Между тем, как отмечает В. Л. Иноземцев, «снижение актуальности материальных интересов, связанное со становлением основ нового общества, поддерживается сегодня лишь стабильностью иррациональной системы, обеспечивающей высокий уровень общественного благосостояния, но подточенной изнутри именно теми обстоятельствами, которые она сама вызвала к жизни»²⁴⁶. Одновременно происходит обособление «класса интеллектуалов»²⁴⁷, так как конкуренция знаний выступает в современном мире порой не менее жестким фильтром, чем конкуренция собственности, определяя возможности для саморазвития и дифференцируя размеры и источники получаемых благ, что обуславливает «утечку мозгов» из развивающихся стран, так как многие талантливые ученые и специалисты видят больше возможностей для самореализации в благополучных странах. И приводит к тому, что «доля интеллектуального потенциала, сосредоточенная в "третьем мире", не превышает сегодня пяти процентов от общего интеллектуального потенциала человечества и продолжает снижаться»²⁴⁸.

²⁴⁵ Jaspers, N. What do Europeans think about basic income? / N. Jaspers. – April 2016 [Electronic resource] // Basic Income Earth Network. – Access mode: http://www.basicincome.org/wp-content/uploads/2016/05/EU_Basic-Income_Poll_Results.pdf. – Access Date: 09.09.2017.

²⁴⁶ Иноземцев, В. Л. За пределами экономического общества: Постиндустриальные теории и постэкономические тенденции в современном мире / В. Л. Иноземцев. – М.: Academia : Наука, 1998. – 639 с.

²⁴⁷ Иноземцев, В. Л. «Класс интеллектуалов» в постиндустриальном обществе / В. Л. Иноземцев // Социологические исследования. – 2000. – № 6. – С. 67–77.

²⁴⁸ Иноземцев, В. Л. За пределами экономического общества: Постиндустриальные теории и постэкономические тенденции в современном мире / В. Л. Иноземцев. – М.: Academia : Наука, 1998. – 639 с.

Особенности эволюции трудовых отношений в сетевой экономике проявляются в: трансформации занятости (сокращении традиционной занятости в аграрно-промышленном секторе и растущей диверсификация сферы услуг как источника рабочих мест; формировании пролетариата «белых воротничков» и быстром росте управленческих, профессиональных и технических рабочих мест; одновременном росте на верхнем и нижнем уровнях профессиональной структуры); росте интеллектуально-творческой деятельности; трансформации труда (рабочего процесса); изменении мотивации и системы найма; развитии гибкости занятости как способа адаптации к современным условиям. Рассмотрение этих особенностей позволяет выявить социально-экономические факторы, обуславливающие эволюцию трудовых отношений в условиях становления и развития сетевой экономики: глобализация, углубление мирового разделения труда, регионализация, стремительное распространение информационных технологий и стирание границы между производителем и потребителем; вытеснение традиционных иерархических и рыночных структур сетевыми, основанными на горизонтальных связях и принципе коллаборации по модели тройной спирали; усиление значимости науки и образования, как главных генераторов постоянно обновляемых знаний; формирование спроса на современное образование.

3.3 Динамика трудовых отношений в Республике Беларусь в условиях модернизации

Динамика трудовых отношений в Республике Беларусь во многом predetermined установлена установленными на государственном уровне приоритетами социально-экономического развития общества. В частности, речь идет о модернизации экономики, которая включает не только технико-технологическое обновление производственной базы, но и рост производительности труда быстрыми темпами. Решение задачи повышения производительности осложняется демографическим спадом и сокращением численности рабочей силы в Беларуси.

Специфика функционирования белорусского рынка труда проявляется в том, что изменения в занятости слабо синхронизированы с изменениями в объемах производства белорусской экономики, приспособ-

собление к изменениям производства осуществляется не за счет пропорционального изменения занятости, а за счет гибкости заработной платы. В Республике Беларусь, несмотря на устойчивую тенденцию разгосударствления экономики, по-прежнему значительная доля работников занята на государственных предприятиях (государственный наем). В таких условиях государственная политика в сфере занятости является одним из определяющих факторов обеспечения высокой трудовой активности, мотивации и производительности труда. Политика, проводимая в настоящее время на рынке труда Республики Беларусь, фактически направлена на поддержание максимальной занятости населения и минимальной дифференциации в доходах. Поставленные задачи успешно решаются.

На динамику трудовых отношений оказывают влияние демографические тенденции, в последние годы выражающиеся в сокращении численности трудовых ресурсов, занятого населения, увеличении доли лиц, старше трудоспособного населения, в занятом населении. Неблагоприятные демографические тенденции на рынке труда усугубляются оттоком трудовых мигрантов за границу, который хотя и не оказывает сильного влияния на уменьшение численности населения страны, негативно сказывается на возрастной структуре населения, так как работать за границу выезжают преимущественно молодые трудоспособные кадры, и на профессионально-квалификационной структуре населения, так как в результате миграции происходит замещение работников с высоким уровнем образования и квалификацией менее образованными и квалифицированными работниками.

В Республике Беларусь с целью сокращения удельного веса населения с уровнем среднедушевых располагаемых ресурсов ниже бюджета прожиточного минимума (абсолютная бедность) и сохранения в стране низкого уровня неравенства, применяется прямое и косвенное регулирование рынка труда по вопросам, касающихся уровня оплаты труда, а также приема и увольнения работников. Производительность труда на государственных предприятиях значительно ниже, чем в частном секторе, что является неиспользованным ресурсом для роста производительности труда в экономике в целом. Низкая дифференциация в уровне заработной платы затрудняет переток рабочей силы из низкоэффективных предприятий в высокоэффективные, так

как инвестиции в человеческий капитал (получение дополнительного образования, повышение квалификации, переподготовка) с целью дальнейшего трудоустройства на другом более производительном предприятии не приносят существенной финансовой отдачи. В результате складывается ситуация, что при формально высокообразованном и квалифицированном кадровом потенциале в стране предприятия испытывают дефицит работников необходимой квалификации. Низкая мобильность работников и недостаточность стимулов для инвестиций в человеческий капитал, в конечном счете, препятствуют модернизации предприятий, росту производительности.

Динамика трудовых отношений в Республике Беларусь характеризуется снижением уровня безработицы и сокращением удельного веса населения с уровнем среднедушевых располагаемых ресурсов ниже бюджета прожиточного минимума (абсолютная бедность) при сохранении в стране низкого уровня неравенства. Длительный период высоких темпов экономического роста и увеличения средней заработной платы (что в условиях небольшого децильного коэффициента означает и постоянный рост доходов почти всех домашних хозяйств) выработал у значительной части населения иждивенческие настроения, нежелание прилагать усилия для улучшения своего социального статуса и повышения уровня потребления. С другой стороны, государственные управленцы, руководители коммерческих организаций и многие частные собственники также не были мотивированы к проявлению инициативы и трудолюбия как главных условий роста продуктивности своего труда. В этих условиях сформировались и институционально закрепились трудовые отношения, основанные на патерналистской политике государства и низкой материальной мотивации к труду. Такая ситуация вырабатывает у работников привычку действовать безынициативно и однотипно.

Сегодня стало понятно, что без ослабления уравнительных тенденций в белорусской экономике невозможно провести технологическую модернизацию белорусской экономики. По существу, понятия «выработать эффективную систему трудовой мотивации» и «осуществить модернизацию народного хозяйства» – это синонимичные понятия для нынешнего этапа развития Республики Беларусь. В нашей стране завершается первый этап развития системы трудовой мотива-

ции, на котором государство сумело обеспечить всем своим гражданам определенные базовые социальные и экономические гарантии, что естественно способствовало реализации уравнительных интересов и, соответственно, породило у части населения иждивенческие настроения, и начинается переход ко второму этапу, на котором планируется настроить экономические отношений собственно на труд и на интересы индивидов как носителей трудовых функций, ориентировать социально-экономические и политические отношения на наиболее эффективное производство материальных благ и их непосредственное потребление «по труду», и за счет этого перейти к инновационному пути развития, основанному на широком использовании последних достижений научно-технического прогресса. Наша республика снова оказывается в переходном периоде, для которого характерна резкое возрастание субъективного фактора. При этом возникает необходимость государственного и общественного нивелирования отрицательного воздействия со стороны социальных субъектов, чьи экономические интересы не совпадают, либо совпадают не полностью с созданием в Беларуси социально-научного общества, постиндустриальной и сверхиндустриальной экономики.

Усиление многоукладности экономики (и, соответственно, усложнение задачи согласования экономических интересов постоянно увеличивающегося количества классов и социальных групп)²⁴⁹, радикальное изменение роли информационных технологий и глобальных финансов в мировой экономике, ускорение научно-технического прогресса, усиление политико-экономической нестабильности в странах золотого миллиарда, а также и инертность в сознании индивидов приводят к значительным изменениям социально-экономической природы трудовой мотивации. В случае успешной модернизации национальной экономики, которая будет сопровождаться как ростом хозяйственных укладов, так и усилением вариабельности экономического поведения социально-экономических субъектов, количество которых также будет возрастать (подробнее об этом написано в книге С. Ю. Солодовников «Классы и классовая борьба в

²⁴⁹ Солодовников, С. Ю. Классы и классовая борьба в постиндустриальном обществе: методологические основы политико-экономического исследования / С. Ю. Солодовников. – Мн.: БНТУ, 2014. – 378 с.

постиндустриальном обществе»²⁵⁰) должно происходить усложнение системы трудовой мотивации. Следует также отметить, что усиление процессов глобализации и регионализации, существующие глобальные цивилизационные, технологически и политико-экономические тенденции выдвигают все новые и новые требования к хозяйственному механизму в контексте усиления конкурентоспособности национальной экономики и отдельных коммерческих организаций. Это в свою очередь требует соответствующей эволюции системы трудовой мотивации, адаптации ее к новым глобальным, региональным и национальным политико-экономическим реалиям.

Социально-экономические факторы, определяющие изменение системы трудовой мотивации в новых социально-экономических и технологических условиях в Беларуси можно условно разделить на три группы: условия, предпосылки и причины. Все эти названные социально-экономические факторы непосредственно связаны друг с другом и взаимообусловлены.

Условия, предопределяющие изменение системы трудовой мотивации в новых социально-экономических и технологических условиях, выступают относительно внешними факторами по отношению к экономической системе общества, создавая среду, в которой возникают, существуют и развиваются предпосылки и причины изменения системы трудовой мотивации. В качестве условий, предопределяющих изменения системы трудовой мотивации, выступают: глобализация; либерализация рынков товаров и услуг; доминирование в мировой экономике глобальных финансов; концентрация капитала; социальный характер белорусского государства.

Влияние глобализации, либерализация рынков товаров и услуг, концентрация капитала, социальный характер белорусского государства оказывают воздействие на систему трудовой мотивации в Республике Беларусь опосредовано, через достаточно тонкий механизм трансформации предпосылок и причин, обуславливающих эволюцию данной системы. Тем не менее, опосредованный характер такого воздействия не означает, что их влияние незначительно. Скорее речь

²⁵⁰ Солодовников, С. Ю. Классы и классовая борьба в постиндустриальном обществе: методологические основы политико-экономического исследования / С. Ю. Солодовников. – Мн.: БНТУ, 2014. – 378 с.

надо вести о том, что действие социально-экономических факторов, определяющих изменение системы трудовой мотивации в новых социально-экономических и технологических условиях в Беларуси, в зависимости от того условия это, либо предпосылки и причины, также различается по времени. Влияние условий, как фактора, требует относительно большего времени.

Главным фактора, определяющим изменение системы трудовой мотивации, выступает научно-техническая революция, обуславливающая смену технологических укладов. «Технологический уклад, – как справедливо отмечает О. А. Наумович, – это определенный тип производственных отношений, существующий наряду с другими в данной экономической системе. <...> уклад представляет собой группу хозяйственных единиц, однородных по технике и организации производства, типу производственных отношений и вовлеченных вследствие этого в уклад одного механизма определенного типа воспроизводства в период индустриализации, так как отдельные хозяйственные единицы из разных укладов могут иметь довольно развитые рыночные связи, в том числе внеукладные»²⁵¹. По существу, технологический уклад представляет собой исторически определенную форму институциональной фиксации неслучайных, сущностных, регулярно повторяющихся связей и отношений между индивидами, объединенными в относительно обособленную социально-экономическую систему (которая в свою очередь является компонентом экономической системы общества), для которой характерно обеспечение собственного воспроизводства на основе определенных технических и/или организационно-функциональных технологий. По мере развития общества и возрастание значения научно-технического прогресса количество технологических укладов возрастает. В результате этого на сегодняшний день экономики всех экономически развитых и транзитивных стран являются многоукладными.

По мере ускорения НТП, приведшего к НТР, смена доминирующих технологических укладов происходит все быстрее. В настоящее

²⁵¹ Наумович, О. А. Становление высокотехнологического уклада в экономике Республики Беларусь : автореферат диссертации на соискание ученой степени кандидата экономических наук: специальность 08.00.01 Экономическая теория / О. А. Наумович. – Мн., 2014. – 21 с. – С. 7.

время в очередной раз наблюдается эта смена в мировой экономике. Как отмечают по этому поводу ведущие российские экономисты: «всплеск и падение цен на энергоносители, мировой финансовый кризис – верные признаки завершающей фазы жизненного цикла доминирующего технологического уклада и начала структурной перестройки экономики на основе следующего уклада»²⁵². В результате этого институциональная фиксация отношений между индивидами, входящими в новые высокотехнологические уклады, менее устойчивая, чем между индивидами, входящими в традиционные уклады. Последнее объясняется тем, что в традиционных укладах названная фиксация зачастую носит явно выраженный классовый характер, продолжается на протяжении нескольких поколений и в результате часто принимает форму традиций и обычаев. В новых (высокотехнологических и иных) укладах на формирование этой институциональной фиксации исторически было отведено меньше времени, поэтому межсубъектные отношения в таких технологических укладах менее устойчивы. Последнее, с одной стороны, создает предпосылки для все более ускоряющейся смены новейших технологических укладов, с другой – снижает социально-экономическую силу классов, существование которых основывается на включении в них индивидов, входящих в высокотехнологические уклады.

НТР влияет на изменение системы трудовой мотивации через эволюцию институтов трудовой мотивации, для которой характерны следующие, иногда противоположные, тенденции: адаптация действующих институтов трудовых отношений к изменяющимся господствующим технологическим укладам; переход от индустриального к сверхиндустриальному обществу с развитой сферой услуг; переходом к новейшим технологическим укладам; усиление рыночных элементов в экономике; усиление неформальных норм в сфере трудовых отношений по сравнению с формальными; неравноправие экономических субъектов в сфере труда; усиление влияния социального капитала на формирование трудовых отношений в коммерческих ор-

²⁵² Нанотехнологии как ключевой фактор нового технологического уклада в экономике / С. Ю. Глазьев [и др.] ; под ред. С. Ю. Глазьева, В. В. Харитонов. – М. : Троянт, 2009. – 304 с. – С. 17.

ганизациях; развитие эффективной системы мотивации за счет гибкости внутрифирменных контрактов, позволяющих успешнее коммерциализировать человеческий капитал работников, формирование института работников-инноваторов; формирование и развитие института общественно-государственно-частного партнерства в сфере трудовых отношений; формирование регулируемого гибкого рынка труда; развитие системы непрерывного образования; влияние глобализации; усиление рисков влияния на систему трудовой мотивации современного информационного оружия, применяемого как на межгосударственном уровне, так и на микро-уровне; усиление информационного неравенства в сфере трудовых отношений; формирование посткапиталистических трудовых отношений; дальнейшее развитие механизмов самозанятости.

Усиление социально-классовой дифференциации в обществе также является фактором, определяющим изменение системы трудовой мотивации в новых социально-экономических и технологических условиях. Сформировавшееся сегодня в экономически и технологически развитых государствах (большинство стран ЕС, Северная Америка, Япония, Австралия, Новая Зеландия и некоторые другие) постиндустриальное общество радикально изменило социально-классовую структуру общества. Здесь следует оговориться, что в рамках данной работы нами под постиндустриальным обществом понимается высоко-технологически и социально-экономически развитый социум, пришедший на смену индустриальному обществу. При таком подходе нами преднамеренно отождествляются постиндустриальные и сверхиндустриальные экономические системы. Несмотря на то, что между последними существуют серьезные феноменологические развития, такое абстрагирование методологически допустимо в рамках исследования процессов социально-классовой дифференциации, в них сегодня происходящих.

В 1960-90-х гг. прошлого века в странах золотого миллиарда сформировался новый тип обывателя, обывателя сытого и самодовольного, который в период этих благодатных пятидесяти лет (европейского «золотого века»), когда финансовые и политические элиты капиталистических стран были вынуждены, борясь с социалистиче-

ской идеей, делиться частью своих сверхприбылей со своими согражданами²⁵³. В результате новый европейский обыватель, вооруженный идеями протестантского фундаментализма и «общечеловеческими» ценностями, не заметил, что социальные лифты в ЕС давно перестали работать, а децильные коэффициенты достигли заоблачных высот, по сравнению с которыми имущественная дифференциация в Римской империи кажется образцом социальной справедливости. Децильный коэффициент в Великобритании сегодня равняется 100! Золотой век в Западной Европе закончился, закончился в ней и период латентных экономических конфликтов. По мере снижения европейской конкурентоспособности и усиления поляризации в странах ЕС будут усиливаться в них и между ними социально-классовые конфликты.

Следует отметить, что в свое время С. Ю. Солодовниковым была доказана обоснованность выделения трудовых отношений в качестве первого фактора, обуславливающего существование и эволюцию социально-классовой структуры общества²⁵⁴. Основываясь на этом подходе можно сделать вывод, что по мере проведения технологической модернизации экономики, которая будет способствовать усложнению социально-классовой структуры общества (прежде всего за счет роста социально-трудовой дифференциации на основе увеличения разнообразия профессионально-квалификационных групп) и может затруднять перемену труда как результата присвоения привилегированными классами важнейших экономических, социальных и политических функций. Такая ситуация ставит достаточно жесткие границы в карьере для представителей большинства классов, что значительно влияет на их трудовую мотивацию. Поскольку в «обществе всеобщего благоденствия» для большинства населения нет угрозы не только голода, но и нищеты (в классическом понимании этого понятия), а переход в высшие классы становится практически невозможным, то многие люди стремятся выразаться не в профессиональной деятельности, а в иных формах неагрессивной социальной активности

²⁵³ В качестве примера достаточно вспомнить события 1968 г. во Франции и последовавшие за этим изменения в социальной политике этой страны.

²⁵⁴ Солодовников, С. Ю. Классы и классовая борьба в постиндустриальном обществе: методологические основы политико-экономического исследования / С. Ю. Солодовников. – Мн. : БНТУ, 2014. – 378 с.

(волонтерское движение, участие в художественной самодеятельности и т. д.), что негативно сказывается на развитии реальной экономики.

В Республике Беларусь социально-классовая дифференциация основывается сегодня, прежде всего, на различиях места индивидов в социально-трудовых отношениях, а уже во вторую очередь на различиях в отношениях собственности. В условиях социального государства несколько сглаживается имущественное расслоение, но проблема имущественного достатка для большинства населения еще не решена, поэтому социально-классовая дифференциация в меньшей мере влияет на трудовую мотивацию.

Еще одним фактором, определяющим изменение системы трудовой мотивации в новых социально-экономических и технологических условиях, является развитие и широкое распространение общественно-функциональных технологий, позволяющих навязывать работникам псевдомотивы, отвечающие интересам не их носителей, а манипуляторов. Действие этого фактора обуславливается тем, что сегодня создана самая совершенная в истории человечества система идеологического «зомбирования» населения в постиндустриальных и иных странах, препятствующая осознанию большинством населения своих групповых интересов. В результате чего названные технологии, наиболее развитые в странах «золотого миллиарда», выступают инструментами подмены реальных экономических мотивов (основанных на потребностях и интересах субъекта) на псевдомотивы за счет современных способов информационно-идеологического убеждения (через интернет-технологии и традиционные СМИ), что порождает у объекта воздействия поведение, идущее в разрез с его потребностями, потребностями группы и класса, к которым он принадлежит, общества в целом.

К факторам, определяющим изменение системы трудовой мотивации в новых социально-экономических и технологических условиях, также следует отнести потерю рыночным хозяйственным укладом доминирующего положения в национальных экономических системах и в международных экономических отношениях, что существенно нарушает рыночные принципы оплаты и стимулирования труда; постоянное усиление государства как конфигулятора социально-трудовых отношений; ослабление материальных стимулов

к труду и усиление нематериальных стимулов. Названные факторы тесно взаимосвязаны и взаимообусловлены. Так, в результате потери рыночной системой хозяйствования доминирующего положения в национальной и мировой экономике и усиления роли государства как социального гаранта и конфигуратора трудовых отношений, снижается значение материальных стимулов к труду. Вместе с тем снижение материальных стимулов к труду также понижается по мере расширения возможностей у низших и средних классов получать средства, необходимые им для устраивающего их существования и поддержания приемлемого для них уровня жизни, помимо непосредственного участия в трудовом процессе. Также наблюдается тенденция к возможности выбора альтернативных занятий, примерно с одинаковым доходом, но с различной психологической привлекательностью – в результате люди могут выбирать работу не по причине необходимости обеспечить себя и семью средствами для существования, а по тому, что им больше нравится.

Таким образом, динамика развития трудовых отношений и динамики трудовой мотивации в Республике Беларусь в условиях модернизации predetermined: переходным характером белорусской экономики, для которой характерна «неустойчивость, альтернативный характер развития, резко возрастающая роль субъективного фактора»²⁵⁵; повышенным динамизмом мировой экономики; растущей дестабилизирующей ролью глобальных финансов; возрастающей ролью общественно-функциональных технологий, направленных на нелетальное разрушение экономической системы общества стран-конкурентов; усиливающиеся усилия по сохранению существующего разрыва в уровне технологического развития между постиндустриальными и сверхиндустриальными странами – с одной стороны, и развивающимися странами – с другой.

В этих условиях можно выделить два возможных сценария развития трудовых отношений в Республике Беларусь: оптимистический и пессимистический. При оптимистическом сценарии развития трудовых отношений и динамики трудовой мотивации в Республике Беларусь будет происходить ослабление уравнивательных тенденций как

²⁵⁵ Радаев, В. В. Закономерности и альтернативы переходной экономики / В. В. Радаев // Российский экономический журнал. – 1995. – № 9. – С. 64–65.

важнейший инструмент настройки экономических отношений собственно на труд и на интересы индивидов – носителей трудовых функций – с целью серьезного увеличения эффективности производства материальных благ и услуг, а также их непосредственное распределение и потребление «по труду», без чего невозможно провести технологическую модернизацию национальной экономики. При этом сценарии развития ожидается адаптация действующих институтов трудовых отношений к изменяющимся социально-экономическим условиям хозяйствования, переход к новейшим технологическим укладам, развитие рыночных компонентов в экономике и неравноправия в сфере труда, усиление неформальных норм и усиление влияния социального капитала на формирование трудовых отношений в коммерческих организациях, развитие эффективной системы мотивации за счет гибкости внутрифирменных контрактов, позволяющих успешнее коммерциализировать человеческий капитал, быстрое формирование института работников-инноваторов, формирование регулируемого гибкого рынка труда и развитие системы непрерывного образования, дальнейшее развитие посткапиталистических трудовых отношений и механизмов самозанятости.

Будет усиливаться тенденция к перемене труда, проявляющаяся в флексибилизации (гибкости) рынка труда. «Гибкие» формы занятости, выступая своеобразным буфером между занятостью и безработицей, являются проявлением постиндустриальной тенденции в сокращении рабочего времени. При этом развитие «гибкого» рынка труда (работа по временным контрактам, занятость в режимах неполного рабочего времени, альтернативной рабочей недели, деления рабочего места, сжатой рабочей недели, дистанционной занятости) будет происходить за счет сокращения доли в трудовых отношениях стандартных условий найма. Это будет происходить параллельно с сокращением рутинной, повторяющийся, однотипной работы, на смену которой придет работа, требующую высокой квалификации, навыков анализа, творческих решений и способностей. Соответственно повысится потребность в работниках с разносторонней квалификацией, многофункциональностью, восприимчивостью, гибкостью и адаптивностью к изменяющимся нуждам все более дифференцирующейся экономики. Наиболее конкурентоспособными станут

«версатилисты», т. е. работники, обладающие богатым портфелем знаний и компетенций для выполнения разнообразных бизнес-задач.

Пессимистический сценарий развития трудовых отношений и динамики трудовой мотивации в Республике Беларусь в условиях модернизации исходит из того, что наша страна не сможет спешно продвигаться в построении пострыночного сверхиндустриального общества, а значит, для нашей национальной экономики будет характерно усиление технологического отставания не только от стран «золотого миллиарда», но и от новых индустриальных стран. Это будет сопровождаться сохранением существующей технико-технологической базы промышленного производства и снижением его конкурентоспособности; деиндустриализации национальных экономик и развитием на этой основе низкотехнологических услуг; изменением социально-экономической природы трудовой мотивации с возрастанием в ней роли механизмов подмены реальных экономических мотивов (основанных на потребностях и интересах субъекта) на псевдомотивы за счет современных способов информационно-идеологического убеждения (через интернет-технологии и традиционные СМИ), что может порождать у объекта воздействия поведение, идущее в разрез с его потребностями, потребностями группы и класса, к которым он принадлежит, общества в целом. Развитие псевдомотивов может и будет (в случае реализации пессимистического сценария) выступать как следствием, так и причиной его осуществления. Будут усиливаться уравнивательные тенденции в оплате труда на фоне снижения уровня жизни большинства населения. При этом усилятся негативные последствия глобализации, а также возрастут риски воздействия на систему трудовой мотивации современного информационного оружия, применяемого как на межгосударственном уровне, так и на микроуровне. При этом будет ослаблена тенденция перемены деятельности, увеличится потребность работников традиционных профессий и квалификаций, а также усилятся выезд за рубеж представителей творческих профессий, высококвалифицированных специалистов и молодежи. Последнее, в свою очередь, станет фактором, еще больше затрудняющим технологическую модернизацию.

Таким образом, при оптимистическом сценарии развития трудовых отношений и динамики трудовой мотивации в Республике Бела-

рус в условиях модернизации должно наблюдаться превышение темпов роста заработной платы над темпами роста производительности труда. При этом в перспективе в Республике Беларусь доля оплаты труда и доля потребления в структуре ВВП должны приблизиться к уровню экономически развитых стран, поскольку без этого невозможно обеспечить расширенное воспроизводство человеческого капитала. При пессимистическом сценарии развития трудовых отношений и динамики трудовой мотивации в наших республиках доля оплаты труда и доля потребления в структуре ВВП могут даже снижаться.

В Республике Беларусь, хотя и наблюдаются подвижки в направлении повышения гибкости законодательного регулирования занятости (трудность найма, негибкость рабочего времени, трудность сокращения кадров), гибкие формы занятости не имеют широкого распространения, рынки труда являются относительно жесткими. Построение инновационной экономики требует повышения гибкости рынка труда, при этом необходимо сохранить социальную стабильность и социальные гарантии работникам. Главные направления повышения эффективности рынка труда: регулирование и управление социально-трудовыми отношениями через рынок труда в направлении роста его гибкости; формирование современных институтов рынка труда; рациональное использование трудовых ресурсов на микроуровне; повышение эффективности системы оплаты труда и сохранение социальных гарантий; согласование рынка образовательных услуг и рынка труда.

Глава 4.

Теоретико-методологические основы приема подмены оснований как характерной черты экономического дискурса в аспекте современных социальных взаимодействий

4.1 Экономический дискурс как важная составляющая социально-политического взаимодействия и эффективный инструмент государственной идеологии

На сегодняшний день мало кто станет оспаривать тот факт, что в современном обществе в условиях абсолютной дефрагментации информационного пространства и глобальной эскалации всевозможных идеологических дискурсов основным средством власти выступает знание, формируемое путем включения субъектов в исторически обусловленные гетерогенные дискурсивные практики. По справедливому замечанию М. Фуко, «обладать дискурсом – значит обладать властью». Экономический дискурс в процессе развития и становления информационного общества, в свою очередь, характеризуется, среди прочего, усложнением властных взаимоотношений в социальном поле, что неминуемо ведет к риску дестабилизации экономической ситуации в стране. По этой причине представляется невозможным разработать действенные механизмы минимизации этих рисков без установления эволюционных процессов, затрагивающих экономический дискурс как одну из составляющих социально-политического взаимодействия в Республике Беларусь.

В современных условиях коренной трансформации общества существует несколько подходов, эксплицирующих суть происходящих явлений с различных точек зрения: одни специалисты говорят о доминировании властных структур и расширении всеподнадзорности (Т. ван Дейк, «паноптикум» М. Фуко), другие пишут о формировании подлинно демократичного типа общественного устройства, третьи – о появлении высокообразованной интеллектуальной элиты, на фоне которой все остальные субъекты общественного взаимодействия страдают от информационного шума в виде разного рода сообщений, спама, рекламы и идеологической пропаганды. Несмотря на то, что в

современном научном сообществе формируется интуитивное осознание значимости проблематики экономического дискурса, полноценного исследования, затрагивающего существо данного вопроса, пока не существует. Ни для кого уже не секрет, что процессы информатизации, медиатизации и виртуализации сопровождаются не только технологическими изменениями в сфере производственных отношений, но и приводят к серьезным изменениям в сфере коммуникативных отношений и именно – в области экономического дискурса.

Проблематика социального взаимодействия находилась в центре внимания исследователей различных областей науки. Существенный вклад в развитие теории социального действия и социального взаимодействия внесли такие экономисты и социологи как Дж. Хоманс, П. Сорокин, М. Вебер, Т. Парсонс и др. В частности, М. Вебер считал потребности, интересы и ценности людей (индивидов, групп) источниками их социального действия и взаимодействия. Поскольку в ходе взаимодействия люди стремятся максимально рационализировать свое поведение с целью достижения наибольшей экономической эффективности, то осознанность, рациональность и ориентированность на других являются отличительными характеристиками социальных действий²⁵⁶.

П. Сорокин понимал под социальным взаимодействием взаимный обмен коллективным опытом, знаниями, понятиями, в результате которого возникает «культура». На социетальном уровне социальное взаимодействие представляет собой социокультурный процесс передачи коллективного опыта от поколения к поколению. При этом «каждое поколение к полученной по наследству сумме знания (опыта) прибавляет свою часть, приобретенную им в течение жизни, и сумма коллективного опыта (знания) таким образом постоянно растет»²⁵⁷. П. Сорокин говорит о наличии в обществе социальной мобиль-

²⁵⁶ Вебер, М. Избранные произведения [Электронный ресурс] // Библиотека Гумер – социология. – Режим доступа: http://www.gumer.info/bibliotek_Buks/Sociolog/vebizbr/01.php. – Дата доступа: 23.09.2017.

²⁵⁷ Социология Питирима Сорокина [Электронный ресурс] // www.Grandars.ru – Энциклопедия экономиста. – Режим доступа: <http://www.grandars.ru/college/sociologiya/sociologiya-sorokina.html>. – Дата доступа: 23.09.2017.

ности двух типов – вертикальной и горизонтальной. Социальная мобильность означает переход из одной социальной позиции в другую, своеобразный «лифт» для перемещения как внутри социальной группы, так и между группами. Социальная стратификация и мобильность в обществе предопределены тем, что люди не равны по своим физическим силам, умственным способностям, наклонностям, вкусам и т. д.; кроме того, самим фактом их совместной деятельности. Совместная деятельность с необходимостью требует организации, а организация немислима без руководителей и подчиненных. Поскольку общество всегда стратифицировано, то ему свойственно неравенство, но это неравенство, по утверждению П. Сорокина, должно быть разумным²⁵⁸.

В начале 60-х гг. XX в. появляется концепции социального обмена Дж. Хоманса, в рамках которой утверждается, что в процессе взаимодействия каждая из сторон стремится получить максимально возможные вознаграждение за свои действия и минимизировать затраты. Основываясь на взаимных ожиданиях, взаимно вознаграждаемое регулярно повторяющееся взаимодействие перерастает во взаимоотношения. В случае если ожидания не подтверждаются, то мотивация к взаимодействию и обмену снижается. Одним из важнейших видов вознаграждений является социальное одобрение. Однако Дж. Хоманс обращает внимание на отсутствие пропорциональной зависимости между вознаграждением и затратами, поскольку помимо экономической выгоды действия людей детерминированы множеством других факторов, например желанием получить максимально возможное вознаграждение без должных затрат или напротив – желанием сделать добро, не рассчитывая на вознаграждение.

В трудах Т. Парсонса теория социального взаимодействия получила свое дальнейшее развитие. По мнению этого автора, источниками социального взаимодействия на уровне социальных систем выступают «зоны взаимопроникновения». Социальные системы, состоящие из различных подсистем, являются «открытыми», то есть находящимися в состоянии постоянного взаимообмена, в том числе

²⁵⁸ Социология Питирима Сорокина [Электронный ресурс] // www.Grandars.ru – Энциклопедия экономиста. – Режим доступа: <http://www.grandars.ru/college/sociologiya/sociologiya-sorokina.html>. – Дата доступа: 23.09.2017.

и на уровне подсистем, благодаря чему и возникает социальное взаимодействие²⁵⁹.

О проблеме практического применения приема подмены оснований в экономическом дискурсе как способа влияния на поведение хозяйственных и социально-экономических субъектов в последние годы начали писать как зарубежные (Ж. Бодрийяр, С. Глазьев, М. Иполитов, Дж. Перкинс, В. Тарасевич, Я. Яскевич и др.), так и отечественные экономисты (В. Байнев, Ч. Кирвель, С. Солодовников и др.). Так, например, Ч. С. Кирвель отмечает, что характеризуя «...нашу эпоху, необходимо подчеркнуть, что она – эпоха вселенского обмана. Возможности манипулирования сознанием миллионов людей (благодаря современной информационной технике) оказались беспрецедентными. Как никогда раньше усилился контроль над общественной и личной жизнью людей»²⁶⁰. Иначе говоря, сегодня есть все основания говорить даже об информационном сетевом закабалении мира²⁶¹.

В свою очередь С. Ю. Солодовников замечает по этому поводу, что «постиндустриальное общество является качественно новым состоянием в развитии человеческого общества, поэтому при исследовании его социально-экономической составляющей возникают дополнительные сложности (по сравнению с индустриальной и доиндустриальной стадиями), обусловленные, во-первых, коротким историческим периодом его существования и, во-вторых, высокой степенью идеологической заданности (в том числе апологетики «протестантского фундаментализма»)»²⁶².

²⁵⁹ Социальное взаимодействие [Электронный ресурс] // Политология. – Режим доступа: <http://all-politologija.ru/knigi/osnovy-sociologii-i-politologii-kozyrev/socialnoe-vzaimodejstvie>. – Дата доступа: 23.09.2017.

²⁶⁰ Кирвель, Ч. С. Современные глобальные трансформации и проблема исторического самоопределения восточнославянских народов: моногр. / Ч. С. Кирвель [и др.]; под науч. ред. Ч. С. Кирвеля. – 2-е изд., перераб. и доп. – Гродно: ГрГУ, 2009. – 547 с. – С. 15.

²⁶¹ Мясникова, Л. А. Экономика постмодерна и отношения собственности / Л. А. Мясникова // Вопросы философии. – 2002. – № 7. – С. 5–16.

²⁶² Солодовников, С. Ю. Гносеологические трудности при изучении классов и классовой борьбы в постиндустриальном обществе / С. Ю. Солодовников // Социологический альманах. – 2012. – № 3. – С. 74–91.

На этом фоне выявляется, что до настоящего времени нет единого мнения относительно определения понятия экономического дискурса. В настоящее время данный термин используется целым рядом общественно-политических, экономических и гуманитарных наук, предмет которых прямо или опосредованно предполагает учет особенностей функционирования естественного языка, – информатики, философии, эстетики, лингвистики, литературоведения, семиотики, социологии, психологии, этнологии и антропологии, не говоря уже об экономике.

Коренным гносеологическим вопросом в экономике является выбор методологических основ исследования, зависящий из достигнутого уровня социально-экономического и технологического развития общества, а также социально-классовой принадлежности исследователя (названная принадлежность определяет систему взглядов ученого, его внутренние идеологические установки, представления об общественном прогрессе и благе), которые непосредственно влияют на предпосылки и результаты проводимых исследований. «Если исходить из критериев логичности и аргументированности участников дискуссии о коренных методологических пороках маргинализма, неоклассики и т. д., то доказательств этому более чем достаточно. Вместе с тем, неправомерно сводить все дискуссии о природе рыночных отношений лишь к поиску научной истины, – пишет С. Ю. Солодовников. – Ученые экономисты тоже люди. Они родились и воспитывались в определенной социально-культурной среде, обладают мотивацией, различными потребностями и интересами, наконец, их исследования финансируются из различных источников (а у субъектов, которые их контролируют, есть вполне реальные экономические потребности и интересы) и т. д.»²⁶³. Личностные характеристики ученых-экономистов, обуславливает, таким образом, известную заданность инструментов и результатов проводимых ими исследований, которые выступают откликом на своеобразный социальный заказ,

²⁶³ Солодовников, С. Ю. Гносеологические трудности при изучении классов и классовой борьбы в постиндустриальном обществе / С. Ю. Солодовников // Социологический альманах. – 2012. – № 3. – С. 74–91.

даже если последний никак институционально не оформлен. Этот тезис подтверждается справедливым утверждением вышеупомянутого ученого, что «научное сообщество фаталистически обречено не только на постоянный поиск объективных закономерностей развития общества и его экономической системы, но и на выделение "ложных" концепций и преднамеренных концептуальных упрощений, обслуживающих глобальные экономические интересы вполне конкретных государств, классов, социально-экономических групп и индивидов»²⁶⁴.

Этим и объясняется тот факт, что на основании одних и тех же эмпирических данных экономисты делали и продолжают делать различные, а иногда и диаметрально противоположные выводы. Вместе с тем последние исследования зарубежных и отечественных ученых показывают, что в современном мире все большее распространение получают экономические исследования, которые заведомо ориентированы на создание интеллектуального продукта, направленного не на постижение экономических законов и закономерностей, а на искажение мироощущения больших масс людей, навязывание им ложных мотивов и целей («эпоха вселенского обмана» – Ч. С. Кирвель, «трансекономика» и «трансполитика» – Ж. Бодрийяр). Последний автор отмечает, что в современном европейском обществе «любая коммуникация, по сути, есть лишь принудительный сценарий, непрерывная фикция, избавляющая нас от пустоты нашего умственного экрана, на котором мы с не меньшим вожделением ждем изображения»²⁶⁵. По мнению Ж. Бодрийяра, в современном обществе «избыток знаний безразлично рассеивается по поверхности во всех направлениях, при этом происходит лишь замена одного слова другим»²⁶⁶. В результате чего «написано и распространено столько знаков и сообщений, что они никогда не будут прочитаны. К счастью для нас!

²⁶⁴ Солодовников, С. Ю. Гносеологические трудности при изучении классов и классовой борьбы в постиндустриальном обществе / С. Ю. Солодовников // Социологический альманах. – 2012. – № 3. – С. 74–91.

²⁶⁵ Бодрийяр, Ж. Прозрачность зла / Ж. Бодрийяр. – 5-е изд. – М.: «Добросвет», «Издательство "КДУ"», 2014. – 260 с. – С. 20.

²⁶⁶ Бодрийяр, Ж. Прозрачность зла / Ж. Бодрийяр. – 5-е изд. – М.: «Добросвет», «Издательство "КДУ"», 2014. – 260 с. – С. 21.

Ибо даже с той малой частью, которую мы абсорбируем, с нами происходит нечто, подобное казни на электрическом стуле»²⁶⁷.

Подытожив вышесказанное, отметим, что под экономическим дискурсом следует понимать логически выстроенную систему рассуждений и доводов, основанную на общенаучных, социально-философских, исторических и политологических парадигмальных установках (последние в своей системной совокупности выступают методологией для политической экономии и экономической теории), которые позволяют в процессе научного обсуждения отсекал псевдонаучные, внеисторические, догматические рассуждения и, оставаясь в предметном поле экономической науки, не допускать снижения общетеоретического уровня науки и повышать ее прагматическое и апологетическое значения. Правильно организованный экономический дискурс позволит снизить существующую сегодня в белорусской экономической науке предметно-методологическую неопределенность, избежать нарушений алгоритма исследования и размытости выводов, а также уйти от все более преобладающего в последнее время интуитивно-описательного метода.

Что же представляет собой подмена основания? Под данным термином нами понимается разновидность логической ошибки, которую можно наблюдать в следующих случаях:

- выдвигая какое-либо положение, адресант или говорящий субъект в процессе доказательства гипотезы подменяет основную идею другой, фактически доказывая нечто другое, сходное или близкое с первоначальным тезисом;
- обсуждение каких-либо действий или решений конкретного лица подменяется характеристикой или же обсуждением личных качеств данного лица;
- адресант или говорящий субъект переключает внимание адресата или слушающего на обсуждение другого тезиса, не имеющего прямого отношения к первоначальному тезису;

²⁶⁷ Бодрийяр, Ж. Прозрачность зла / Ж. Бодрийяр. – 5-е изд. – М.: «Добросвет», «Издательство "КДУ"», 2014. – 260 с. – С. 49.

– адресант или говорящий субъект в процессе доказательства своей гипотезы видоизменяет первоначальный тезис, сужая первоначально слишком общее утверждение, или же расширяя смысловые рамки изначально слишком узкого тезиса.

Подчеркнем, что подмена основания может быть произведена как намеренно, так и нет. При этом, вне зависимости от интенциональных установок адресанта, подмена оснований может носить как имплицитный, так и эксплицитный характер.

В статье «Системный анализ и оценка наличия подмены оснований в экономическом дискурсе в Республике Беларусь» нами были выделены критерии, позволяющие оценивать особенности современной экономической науки как пространства экономического дискурса: 1) степень и последовательность соблюдения в экономической теории и в частных экономических науках общенаучных методов; 2) степень и последовательность соблюдения в экономических науках исторического подхода, дополненного обязательным практическим подтверждением выдвигаемых положений и рекомендаций; 3) степень и последовательность соблюдения в экономической теории вообще и в политэкономии в частности социально-философских и политологических парадигмальных установок, в основу которых положена позитивная государственная идеология; 4) степень догматизма и идеализации (долженствования) в экономической теории и частных экономических науках исходных положений, выводов и рекомендаций; 5) количество фактически существующих национальных научных школ и направлений; 6) уровень самостоятельности отечественной экономической науки или, наоборот, степень ее зарубежной ангажированности и, соответственно, компрадорского характера теоретических выводов и практических рекомендаций²⁶⁸.

Экономический дискурс как интегративная совокупность определенных коммуникативных актов детерминирует отбор релевантных

²⁶⁸ Солодовникова, Т. В. Системный анализ и оценка наличия подмены оснований в экономическом дискурсе в Республике Беларусь / Т. В. Солодовникова // Проблемы модернизации экономики сквозь призму экономических, правовых, социальных и инженерных подходов: сб. статей-победителей Международного конкурса студентов и молодых ученых. – Мн.: БНТУ, 2016. – С. 111–120.

понятий и высказываний, а также выбор коммуникативных стратегий их связи между собой. Являя собой единую дискурсивную формацию (по М. Фуко), дискурс создает границы для коммуникативной и познавательной, а значит и речевой, деятельности человека, отсекая все то, что не попадает в его пространство. Установленные критерии определения подмены оснований в совокупности с онтологическим определением самого приема ложной аргументации и выделенными признаками подмены оснований позволяют адресату или реципиенту не попасть в коммуникативную ловушку, преднамеренно или нет подготовленную адресантом.

4.2 Исследование инструментов подмены оснований и контекста их использования в современном экономическом дискурсе

В основе выделенной нами классификации инструментов подмены оснований, под которыми понимаются средства (приемы, методы, стратегии), применяемые для достижения определенных целей в процессе ложной аргументации, лежит типология ложных доводов, предложенная Д. Халперн²⁶⁹. Однако выбранный нами объект исследования – экономический дискурс – накладывает на данную типологию определенные ограничения, что требует более детальной методологической проработки относительно конкретного объекта.

Рассмотрим наиболее распространенные инструменты (методы) подмены оснований, используемые в современном экономическом дискурсе. Отметим, что эти инструменты, как правило, не используются в отдельности, на практике они различным образом комбинируются и дополняют друг друга. Более того, в виду большой взаимозависимости этих инструментов их разграничение является условным.

1) Метод аналогии. Внушение при помощи аналогии заключается в выстраивании интуитивно понятных, эмпирически привычных цепочек с целью получения ложного результата. Приведем несколько

²⁶⁹ Халперн, Д. Психология критического мышления / Д. Халперн. – 4-е междунар изд. – СПб. : Питер, 2000. – 512 с.

примеров. В 40-50 гг. в ФРГ были проведены ордолиберальные реформы, суть которых заключалась в том, «что только хозяйственный порядок, основанный на свободе и ответственности каждого индивидуума, может эффективно обеспечить общество ограниченными благами и неуклонно повышать всеобщее благосостояние. Для этого требуются не нравственные сверхлюди, а общие институциональные условия, которые таким образом регулируют хозяйственную деятельность индивидуумов (естественно, реализующих свои интересы), что, в конечном счете, от этого выигрывают все»²⁷⁰.

Проводя аналогичную параллель, ориентируясь при этом на успешный опыт Германии послевоенного периода, нередко можно услышать призывы экспертов о необходимости введения принципов «рыночной свободы» и «социального выравнивания» и в настоящее время в Республике Беларусь. Вместе с тем до настоящего времени в экономической науке нет единого мнения о том, насколько институциональные условия привели к немецкому экономическому чуду в упоминаемый период. Более того ряд исследователей прямо заявляют, что эволюция институтов является не причиной, а результатом интенсивного экономического роста.

В контексте нашего исследования не так важно кто из них прав и что именно было главным фактором немецкого экономического чуда. Важно то, что ряд белорусских экономистов для аргументации своей позиции, часто довольно спорной, апеллируют не к практике хозяйствования или к «бесспорным» парадигмальным экономическим концептам, а к заведомо дискуссионному положению, т. е. применяют метод аналогии с целью подмены оснований. Более того, сегодня большинство белорусских и зарубежных ученых-экономистов и социальных философов, справедливо считают, что механический перенос опыта одной страны в другую приносят больше вреда, чем пользы. Это определяется различными цивилизационными и культурными особенностями.

²⁷⁰ Сорвиров, Б. В. Пять десятилетий социальному рыночному хозяйству Германии: поучительные уроки прошлого и современность [Электронный ресурс] / Б. В. Сорвиров // Белорусский журнал международного права и международных отношений 1999. – № 2. – Режим доступа: <http://evolutio.info/content/view/300/50/>. – Дата доступа: 13.12.2016.

Другой пример. В 80-90 гг. XIX в. в Российской империи началась бурная индустриализация, причем началась она с развития легкой промышленности, которая впоследствии вытянула за собой все остальные сектора экономики, выведя темпы экономического роста в начале XX в. до двузначных цифр. По этой причине некоторые экономисты, используя метод аналогии, призывают и в настоящее время в данных нам условиях делать акцент на легкую промышленность. Даже если это и имело место быть, то, исходя из aberrации дальности, забылось, что в это же время Россия начала строительство современного по тем временам броненосного флота, а строительство одного эскадренного броненосца – это создание огромного комплекса, который требовал существования многочисленных заводов. Неслучайно именно в этот же период времени – начало XX в. – заводские разнорабочие в Петербурге получали зарплату выше, чем была стипендия у университетских студентов. Более того, рабочие, создававшие военно-морскую технику, в начале первой мировой войны были освобождены от воинской службы.

Делая упор лишь на легкую промышленность, без развития высокотехнологичных секторов экономики, мы рискуем очень сильно отстать. При этом нужно понимать, что конкурировать с Китаем по всей линейке продукции легкой промышленности нам будет очень тяжело. Более того необходимо учитывать и то, что азиатский способ развития легкой промышленности значительно отличается от европейского. Европейцы производят бренды и технологические решения, а китайцы тиражируют продукцию на основании европейских брендов и технологических решений.

2) Метод ложных идеалов. С помощью этого инструмента закладывается, например, что какая-то страна сегодня обеспечивает всем своим гражданам высокий уровень жизни, что тиражируется через демонстрацию в кино, в литературе, что видят во время поездок туристы, стажеры и т. д. Делается ложный посыл, что, следовательно, и нам надо создавать такую же модель хозяйствования. При этом различия исторического характера, как правило, игнорируются.

Во Франции, например, VII – VIII вв. производительность аграрного труда была в три раза выше, чем у восточных славян (по при-

чине различных природно-климатических условий). И что бы славяне ни делали, они этого изменить не могли. Начиная с раннего Средневековья за счет жесточайшего обращения со своим населением, а тогда Франция была самым многочисленным государством Европы, ее правящим классам удалось накопить колоссальные богатства. И никто сегодня и не вспомнит, что еще в XVI в. вспороть живот крестьянской девушке просто для того, чтобы погреть ноги во время дождя, вызывало такую же реакцию у придворных Генриха IV как сегодня, когда молодой человек плюнет на тротуар, идя рядом с девушкой. И вот в таких условиях французам удалось накопить колоссальные богатства, которые в эпоху колониальных войн были в десятки раз преувеличены. И именно в таких условиях им удалось построить общество, в котором они сегодня живут. Классовая дифференциация во Франции безусловно есть, но она не видна. В результате в сознание людям закладывают ложную ценность, соответственно вырабатывается представление, что у нас все плохое, что мы все делаем неправильно и, как результат, человек сам себе выстраивает ложную аргументацию, поскольку исходит из правоты им же самим выстроенной идеальной модели. А дальше человек обманывает сам себя. Если этот человек получил неплохое экономическое образование и по какой-то причине не изменил мышление, если у него были преподаватели либералы, он заведомо будет использовать модели, которые недееспособны в любой другой экономике (скажем, кроме английской, если он учился в Англии). Отсюда инструмент – ложные ценности и самовнушение. Отказаться от этого очень сложно, поскольку в этом случае человеку нужно признать, что он долгое время учился не так и не тому. На это могут пойти лишь единицы, а остальные будут воспринимать подобную аргументацию как истинную.

Примером использования метода ложных идеалов также является либерально-рыночная демагогия, когда под лозунгами демократии и рыночного либерализма происходит переход к рассмотрению вымышленных экономических систем за счет отказа от объективности экономических интересов и от детерминированности любой экономической деятельности экономическими интересами.

3) Метод ложной дихотомии. Суть метода заключается в ложном противопоставлении феноменов. При этом предполагается, что всегда находятся два объекта (явления) прямо противоположные. Если речь идет об идеальных моделях, рассматривающие субстанционально-гносеологические явления, по существу категорические императивы, то такого рода подход может быть теоретически оправдан (хоть и далеко не всегда) в философии. Например, противопоставление жизни и смерти, веры и безверия. В экономической же науке даже на субстанционально-гносеологическом уровне (наиболее абстрактном) часто рассматриваются смешанные, переходные явления. На бытийном уровне, т. е. в реальных экономических системах общества, никогда не существовали, например, абсолютно рыночные отношения, нигде не было абсолютной конкуренции и т. д. Искусственное же противопоставление тех или иных экономических феноменов, например плана и рынка, не зависимо от того, почему это происходит (от теоретической неграмотности или в результате злого умысла), всегда выступает методом подмены оснований в экономическом дискурсе.

4) Метод спекуляции на обращении к гордости или тщеславию. Названный метод основан на спекуляции, злоупотреблении таким очень важным для любого народа чувством как национальная гордость. Без национальной гордости невозможно не только существование суверенного государства, но и накопление социального капитала на уровне общества. Патриотизм всегда произрастает на чувстве национальной гордости. Японское экономическое чудо во многом возникло благодаря чувству национальной гордости японской нации. Поскольку национальная гордость свойственна большинству белорусов, то многие недобросовестные исследователи-экономисты пытаются это использовать в качестве инструмента подмены оснований в экономическом дискурсе. Это становится возможным еще и потому, что «общепризнанным ведущим свойством языковых знаков считается его произвольность, основанная на независимости означающего от означаемого, несмотря на тесную и неразрывную их связь. Именно произвольность формы языковых знаков, – справедливо отмечает З. А. Харитончик, – ярчайшим образом демонстрируемая многообразием языков мира, недетерминированность на синхронном срезе формы знака планом его содержания, позволяет создание,

казалось бы, совершенно условных наименований, составленных из определенных сочетаний звуков»²⁷¹. Такого рода особенности языковых знаков делают возможным за счет подмены их смысла наполнять новым, необходимым Манипулятору смыслом.

Все видели, как спекуляции на национальной гордости части населения Украины («мы – не Россия, мы – европейцы и, как подпишем соглашения об ассоциации с ЕС, сразу будем жить как в ФРГ») ввергли эту страну в экономический хаос и политическую вакханалию. Для Беларуси проблема использования для подрыва народного хозяйства такого метода подмены оснований в экономическом дискурсе как спекуляция на чувстве национальной гордости по-прежнему остается актуальной. Правда не в такой степени как это было 5 лет назад, поскольку после событий на Украине стало большинству белорусов понятно, к чему это приводит на практике. Сам по себе этот инструмент подмены оснований в экономическом дискурсе, выстраиваемый на спекуляции на чувстве гордости от чего бы то ни было, направлен на упрощение и соответственно искажение восприятия хозяйственной практики и ее теоретического отражения. У каждой страны есть свои экономические интересы, есть объективная рыночная реальность, надо из них исходить. Например, на сегодняшний момент товарооборот Вьетнама в 4 раза больше с США, чем с Российской Федерацией (и это несмотря на то, что вьетнамцы по-прежнему не любят американцев!).

5) Метод подтасовки или сокрытия информации. Еще иначе – подмена логических теоретических умозаключений непрерывным приведением примеров. В результате, поскольку экономическая жизнь очень сложна, можно привести два-три примера, а на остальные обстоятельства не обратить внимания и у нас получится совершенно другая картина. К сожалению, в условиях, когда экономические науки разделились на множество частных научных дисциплин, когда методологическое, системообразующее значение общей экономической теории или же политэкономии принижено, получается, что в рамках того или иного экономического направления ученые, зная это

²⁷¹ Харитончик, З. А. В поисках сущности имен. Избранное : сб. науч. ст. / З. А. Харитончик. – Мн.: МГЛУ, 2015. – 252 с. – С. 33.

очень хорошо, но намного хуже зная другое так или иначе, исходя из своих научных интересов, начинают подменять один тезис другим. Например, финансист будет рассматривать все проблемы экономики через финансовую нестабильность. Аграрий будет рассматривать те же проблемы через урожайность и продовольственную безопасность; представитель торговли – через развитие сферы услуг, причем именно торговых услуг и т. д. А в результате получается, как в известной притче про слона и слепых мудрецов, которые его описывали: тот, кто подошел к хоботу, сказал, что слон – это огромная гибкая труба, тот, кто подошел к хвосту, сказал, что слон – это маленькая тоненькая кожаная веревочка, тот, кто обхватил слона за ногу, сказал, что слон – это огромная колонна. Так и здесь.

Более того, в ряде случаев для того, чтобы доказать какие-либо несостоятельные факты, используют такой прием как рейтинги. Сегодня рейтинговая экономика, или же управление экономикой при помощи рейтингов, очень развито. Они применяются для лоббирования своих интересов, когда конкуренту удалось поставить низкий финансовый рейтинг и он будет от вас же получать более дорогие кредиты. Неслучайно в 2008 г. европейские компании пытались запретить американским рейтинговым агентствам отдавать прогнозы по европейской экономике. Заключая, что какая-то страна «плохо выглядит» по такому-то рейтингу, тут же даются рекомендации, как этот рейтинг повысить. Но ведь цель экономики в глобальном смысле не повышение каких-то рейтингов, а в целом обеспечение материальной базы для деятельности всей экономики и для жизнедеятельности людей.

б) Метод порочного круга. В данном случае правильнее говорить о том, что инструмент неправильного обращения к первоисточникам, либо отказ от четкого определения исходных понятий. В основу положены следующие приемы: не определяются исходные понятия, вместо научно обоснованных терминов и понятий используются интуитивно понятные бытовые наименования, отказ от цитирования точек зрения различных авторов, «вырывание» из контекста либо искажение суждений других авторов. Получается, что произвольно, без методологической основы выстраивается определенная аргумента-

ция. Примером использования этого инструмента подмены оснований в экономическом дискурсе является отказ от обязательного определения базовых категорий, исходных понятий в начале любого теоретического экономического исследования.

7) Метод подмены целого его частью. Классический пример в современной экономической науке: когда говорят, что необходимо развивать рынок, забывая о том, что экономическая система общества включает в себя не только рынок, но и огромное количество нерыночных институтов и инструментов, например, домашние хозяйства, и что рынок, хотя и является частью экономической системы, но далеко не самой важной. Экономика сама по себе не должна довольствоваться над обществом, интересы общества выше интересов экономики и экономика создана для общества, а не люди для экономики. Когда мы рассматриваем, например, монетарные методы в экономике, т. е. через регулирование объема денежной массы фискальной политики, то можно прийти к выводу, что если все хорошо с фискальной системой, что если правильно выставлена учетная ставка и отрегулирован объем денежной массы, то экономика будет функционировать хорошо. С точки зрения монетаристов – да, но это только часть экономики и цели монетарной банковской системы не совпадают с целями общества в целом. Людям надо иметь обеспеченную занятость, стабильный доход, социальное благополучие и многое другое. Все это может отсутствовать при существовании отлаженной банковской системы. Может существовать финансовый банковский капитал, которому сегодня в ряде стран люди только мешают. Капитал обладает спекулятивным свойством и может функционировать с минимальным количеством людей, сам себя воспроизводя. В результате этот прием и наблюдается. Как сказал в свое время А. А. Галич: для решения любой сложной проблемы, всегда находится простое решение, которое всегда оказывается неверным. Здесь аналогичная ситуация. Что надо делать, чтобы экономика развивалась? – стабилизировать финансовую систему. Ее стабилизировали. Вопрос: какой ценой? Ведь при этом развитие экономики может и не происходить.

Еще один пример подмены. Для экономики нужны прямые зарубежные инвестиции, но мы забываем, что прямые зарубежные инве-

стиции должны лишь добавляться к отечественным. Исходя из принципа равенства, нам может казаться, что зарубежные инвестиции принесут и новейшие технологии, но это ошибочно, никто их не принесет, поскольку все заинтересованы в том, чтобы развивать свою экономику, а за рубеж идут не для того, чтобы породить конкурента своему производству, а для получения дополнительной прибыли, по возможности сохранив свое технологическое лидерство.

Для того чтобы ответить на вопрос, какое значение имеет контекст в сфере экономического дискурса применительно использования приема подмены оснований, обратимся к установлению онтологической сущности центрального в этом вопросе понятия – «контекст». В этой связи важно отметить, что интерес к проблеме контекста представляет собой одну из наиболее ярких тенденций развития современного дискурс-анализа. В языкознании понятие контекст зачастую приравнивается к понятию «системного значения семантически законченного текстового отрывка, обладающего свойством целостности»²⁷². Отсюда в большинстве работ по лингвистике находим, что под контекстом понимается ближайшее окружение лексической единицы, законченный в смысловом отношении отрезок письменной речи, в котором используется исследуемая единица анализа (это может быть словосочетание либо небольшое предложение, либо абзац). При этом считается, что контекст структурирует возможные аспекты значения лексической единицы и вне контекста лексема утрачивает дополнительные значения, ситуативно обусловленную семантическую конкретность, коннотативность.

С таким утверждением можно согласиться лишь отчасти, поскольку, во-первых, оно не отражает междисциплинарность, предъявляемую к современному гуманитарному знанию, а во-вторых, в ряде работ по проблематике политического дискурса доказано, что контекст (при его понимании как семантически законченного текстового отрывка, обладающего свойством целостности) служит одним

²⁷² Большой энциклопедический словарь: философия, социология, религия, эотеризм, политэкономия / Главн. науч. ред. и сост. С.Ю. Солодовников. – Мн. : МФЦП, 2002. – 1008 с. – С. 385.

из факторов неопределенности дискурса за счет предоставления адресату возможности множественной интерпретации слов и увеличения тем самым семантической диффузности лексем²⁷³. Схожая точка зрения обнаруживается и в работах Т. А. ван Дейка: «Простое исследование лингвистических структур дискурса "как такового" и даже автономных интеракционных структур разговоров не отвечает более тенденциям современной дискурсной сферы исследований. Вместо этого, все большее внимание приобретает исследовательский взгляд "поверх" дискурса, имеющий цель рассмотреть его когнитивное, социальное, политическое, культурное и историческое измерения»²⁷⁴.

По нашему мнению, понятие контекста следует рассматривать, вслед за Т. А. ван Дейком, в качестве специфической категории репрезентации памяти участников коммуникативных событий в форме моделей. Как и все элементы личного опыта, данные модели хранятся в памяти пользователей языка. Отметим при этом, что дискурс понимается как коммуникативное событие. Следовательно, личный опыт участников коммуникативных событий, осознание ими данного события и является контекстной моделью, т. е. контекстом. Таким образом, контекст – это конструкт, создаваемый непосредственно участниками конкретного дискурса, динамично изменяющийся в ходе коммуникации.

Выделяются следующие категории типов контекста:

- установки (время, место, обстоятельства, реквизиты),
- события, участники и различные типы их социальных, профессиональных и коммуникативных ролей,
- действия, которые они в данный момент предпринимают,

²⁷³ См. напр. Месячик, А. А. Семантика слова в контексте политического дискурса (на материале текстов выступлений британских и американских политических деятелей): автореф. дис. ... канд. филол. наук: 10.02.04 / А. А. Месячик. – Мн., 2008. – 22 с.

²⁷⁴ Ван Дейк, Т. А. Дискурс и власть: Репрезентация доминирования в языке и коммуникации. Пер. с англ. / Т. А. ван Дейк. – Изд. 2-е. – М.: УРСС: Книжный дом «ЛИБРОКОМ», 2015. – 352 с. – С. 284.

– знания в форме целей, информации, мнений, эмоций. Может также включать общую характеристику ситуации, формируемую на основе знаний об определенной социальной сфере²⁷⁵.

Контекстные модели (в ранних работах²⁷⁶ – «ситуативные модели», позже – «событийные»²⁷⁷) – представляют собой субъективные и оценочные репрезентации как самого субъекта коммуникативной ситуации, так и других ее участников и дискурсно-релевантных категорий (общественная сфера, общее социальное действие, текущие условия, текущий жанр дискурса, роли участников, их когнитивные характеристики).

То, что мы говорим и понимаем, зависит от структурных ограничений текущего контекста, состоящего из таких элементов, как тип события, установки, жанр, цели, действия, а также из участников, их ролей и знаний²⁷⁸. И наоборот, когда мы говорим, мы одновременно и конструируем, и определяем контекст, внутри которого другие участники коммуникации понимают и оценивают нас самих.

Применимо ли такое толкование контекста для понимания экономического дискурса? Ответ может быть положительным при условии некоторых ограничений. Во-первых, в отличие от политического дискурса (применительно к которому были разработаны представленные выше категории), экономический дискурс обусловлен прежде всего темой, а не тем, кто говорит, кому, что, в какой ситуации и с какой целью. Во-вторых, следует разграничивать, по крайней мере, два типа экономического дискурса: научного (представленного в работах ученых-экономистов) и медийного (представленного СМИ и, как правило, порождаемого журналистами, следовательно, неэкономистами).

²⁷⁵ Ван Дейк, Т. А. Дискурс и власть: Репрезентация доминирования в языке и коммуникации / Т. А. Ван Дейк; Пер. с англ. Изд. 2-е. – М.: УРСС: Книжный дом «ЛИБРОКОМ», 2015. – 352 с. – С.205.

²⁷⁶ Van Dijk, T. A. Strategies of Discourse Comprehension / T. A. Van Dijk, W. Kintsch. – New York: Academic Press, 1983. – 423 p.

²⁷⁷ Ван Дейк, Т. А. Дискурс и власть: Репрезентация доминирования в языке и коммуникации. Пер. с англ. / Т. А. ван Дейк. – Изд. 2-е. – М.: УРСС: Книжный дом «ЛИБРОКОМ», 2015. – 352 с.

²⁷⁸ Более подробно об этом в Duranti, A. Rethinking context: Language as an Interactive Phenomenon / A. Duranti, C. Goodwin. – Cambridge: Cambridge University Press, 1992. – 363 p.

Представляется, что если речь идет о научном экономическом дискурсе, то характерными для данного жанра будут такие контекстные характеристики, как установка (научная статья, монография), описываемое событие или социально-экономический феномен, участники (авторская позиция, мнение других ученых-экономистов относительно описываемого явления), цели автора, его экономические знания и идеология.

В рамках медийного экономического дискурса явно выделяются еще несколько дискурсивных групп, контекстные стратегии которых будут различаться в зависимости от канала передачи информации (газета, телевидение, интернет, радио), типа информации (новостной блок, аналитический обзор, ток-шоу с экспертами, блог экономиста-профессионала и неспециалистов, трудовой кодекс, переговоры и т. д.).

В ограниченных рамках данной работы остановимся более подробно на научном экономическом дискурсе в аспекте использования в нем приема подмены оснований. В терминах контекстно-ориентированной прагматики прием подмены оснований – это коммуникативный акт, контролируемой контекстной моделью, в рамках которой говорящему известно, что выдвигаемый им тезис не является правдой, однако его целью является убеждение реципиента в том, что данный тезис есть правда. В результате такой интеракции говорящий и слушающий имеют различные ментальные модели ситуации, о которой шла речь.

Рассмотрим вышесказанное на примере следующего высказывания: «Весьма перспективным для страны, по нашему мнению, может стать экспорт (перенос) научных исследований в экономические регионы мира, являющиеся наиболее продвинутыми в научном обеспечении (обосновании) направлений инновационного развития, относящихся к числу национальных научно-технических приоритетов»²⁷⁹.

У другого автора находим положение о том, что данное утверждение не соответствует практике организации научных исследований в других странах. Так, например, «если предприятие, действующее

²⁷⁹ Марков, А. В. Государственная инновационная политика: теоретические основы и механизм реализации / А. В. Марков. – Мн. : Право и экономика, 2005. – 370 с. – С. 220.

на территории США, приобретает научно-исследовательскую или технологическую разработку у другой фирмы-резидента указанного государства, то затраты на ее приобретение полностью вычитаются из федерального налога, который эта фирма платит государству. Если же американская компания-лицензиат работает, например, в Европе или в Азии, то понесенные затраты компенсируются частично. Такой подход способствует тому, что каждая корпорация, имеющая филиалы в различных странах, все свои научные центры, лаборатории старается переместить на территорию США. Указанная налоговая политика способствует превращению США в научный центр мирового масштаба по аккумулярованию в стране интеллектуального потенциала и постепенному вытеснению в другие страны низкоинтеллектуального труда»²⁸⁰.

Контекстуально-релевантным в данной ситуации представляется не только голословное, эмпирически не подтвержденное утверждение А. В. Маркова, но и то, как участники коммуникативной ситуации управляют знанием. Каждый из приведенных авторов реализует свою контекстную модель, посредством которой обеспечивается отбор убеждений, подтверждающих точку зрения относительно описываемого феномена. Таким образом, прием подмены оснований (использованный намеренно или нет) коренится в различиях и противоречиях контекстной модели участников интеракции и, следовательно, контекстные модели позволяют объяснить возникновение конфликтных коммуникативных ситуаций.

Контекстные модели оказывают колоссальное воздействие на дискурс и наоборот, дискурс оказывает колоссальное влияние на то, как участники определяют ситуацию. Таким образом, речь идет о динамическом взаимодействии между дискурсом и его производством и пониманием и тем, как участники интерпретируют и конструируют другие категории контекста (установки, участников, действия, цели, знания участников...).

²⁸⁰ Воронцовский, Л. Интеллектуальной собственностью нужно управлять / Л. Воронцовский // Беларуская думка. – 2001. – № 8. – С.104–108.

Эксклюзивной чертой научного экономического дискурса в аспекте использования в нем приема подмены оснований являются такие контекстные характеристики, как когнитивные особенности коммуникантов (цели, знания, убеждения, идеология). Другие, характерные для данного жанра контекстные характеристики такие, как общественная сфера, общее социальное действие, текущие условия, текущий жанр дискурса, роли участников или их комбинация носят прототипичный характер.

В качестве заключения отметим положение о том, что контекст должен рассматриваться не в терминах объективных социальных ситуаций, а с точки зрения контекстных моделей участников интеракций. Наряду с общепринятыми категориями социальных ситуаций, контекстная модель предполагает включение таких когнитивных аспектов ситуации, как цели, знания и идеология участников. Знания участников особенно важно в аспекте использования приема подмены оснований и непосредственно относительно того, какая информация останется имплицитной или эксплицитной, понятой или нет. Для того чтобы успешно использовать прием подмены оснований (речь в данном случае идет о намеренной манипуляции), говорящие должны иметь представление о том, что знают и чего не знают их слушатели. И наоборот, когда реципиенты обладают необходимым знанием, чтобы идентифицировать подмену основания в дискурсе говорящего, они тут же могут уличить говорящего в «недобросовестности», раскрыв истинные мотивы, причины и т. д. такого дискурсивного поведения и установив тем самым настоящие факторы, специфику и характеристики описываемого социально-экономического феномена.

4.3 Системный анализ и оценка наличия подмены оснований в экономическом дискурсе в Республике Беларусь

В рамках данной работы нами будут рассматриваться только те экономические (или псевдо экономические) тексты, которые наиболее ярко отражают, подтверждают и иллюстрируют наличие подмены оснований в экономическом дискурсе в Республике Беларусь. При этом нами оставляется за собой право, следуя за логикой изложения результатов проведенного исследования, иногда выходить

за рамки нами же продекларированных ограничений, разумеется, «избегая при этом раблезианской страсти к перечислению»²⁸¹.

Особенностями современной экономической науки как пространства экономического дискурса являются: степень и последовательность соблюдения общенаучных методов, исторического подхода, социально-философских и политологических парадигмальных установок, догматизма и идеализации (долженствования), а также количество существующих национальных научных школ и уровень самостоятельности отечественной экономической науки или, наоборот, степень ее зарубежной ангажированности.

В качестве основных признаков наличия подмены оснований в экономическом дискурсе в Республике Беларусь рассмотрим такие, как наличие экономических (псевдо-экономических) текстов, при написании которых:

1) преднамеренно или системно не соблюдались общенаучные подходы. Здесь важно подчеркнуть системность данных нарушений, поскольку в ряде случаев такого рода методологические ошибки могут наблюдаться и наблюдаются, во-первых, как проявление «болезни роста» у начинающих исследователей, которые по мере их научного становления благополучно преодолеваются и, во-вторых, у зрелых ученых в момент изменения исследовательских социальных парадигмальных установок, обусловленных революционными изменениями в господствующих хозяйственных укладах, прорывными научными открытиями в смежных науках и т. д.;

2) происходит отказ от обязательного эмпирического подтверждения полученных учеными-экономистами результатов. В данном случае нельзя уходить и в другую крайность, а именно подменять системное научное осмысление экономических законов поверхностным описанием и анализом отдельных явлений и процессов. Например, попытками делать обобщения по общенациональным хозяйственным проблемам только на основании динамики соотношения белорусского рубля и североамериканского доллара;

²⁸¹ Эко, У. Откровения молодого романиста / У. Эко. – М.: АСТ; CORPUS. – 320 с. – С. 201.

3) произвольно, научно необоснованно использовалась классификация или типологизация исследуемого объекта, когда теоретико-методологическое обоснование такого выбора подменяется идеализацией объекта исследования, зачастую демагогически обоснованного только правом ученого на свою особую точку зрения. Против того, что у каждого ученого может и часто должна быть своя точка зрения, никто не спорит. Вместе с тем «свобода» мысли ученого не означает отказа от необходимости научными методами доказывать правильность этой мысли, а если это не удается, то и от необходимости ее скорректировать.

Рассмотрим примеры. Нарушение общенаучных подходов к проведению исследования возникает как из нежелания или неумения автора соблюдать эти принципы, так и в результате его (автора) злого умысла, обусловленного желанием преднамеренно исказить суть явления. Для нашего исследования не так уж важно, какая из названных причин привела к нарушению общенаучных методов. Тем более, что в некоторых случаях могут сочетаться и некомпетентность, и злой умысел. Нам надо просто установить факт такого несоблюдения. Поскольку предметом нашего исследования является экономический дискурс в Республике Беларусь, а не просто применение приема подмены оснований, то и системный анализ этой подмены будет нами проводиться на примере тех текстов, где эта подмена не просто присутствует, но и затем стала предметом специального научного рассмотрения в работах белорусских ученых экономистов.

П. С. Лемещенко и И. А. Лаврухина, справедливо подчеркивая необходимость в экономической науке безусловного соблюдения общенаучных, социально-философских, исторических и политологических принципов научного исследования как необходимого условия не допустить снижения общетеоретического уровня науки и повышать ее практическое значение, указывают: «если обратиться к истории экономического анализа, то традиционными окажутся дискуссии

не по самому фактическому материалу, а по способу его добычи, аргументации и тестировании»²⁸². Вместе с тем не все белорусские экономисты выполняют названные общенаучные методологические требования. С. Ю. Солодовников пишет по этому поводу: «Белорусская экономическая наука быстро продвигается к выработке своей философии хозяйствования, но это движение зачастую затрудняется потерей частью наших экономистов навыков научного ремесла, отказа ими от общепринятых правил цитирования, попытками упрощения предмета и объекта экономической теории»²⁸³.

Примером подмены оснований в результате несоблюдения общенаучных принципов исследования и изложения экономического текста может служить статья П. Н. Пекутько с амбициозным названием, претендующим на системное науковедческое обобщение: «Экономическая наука Беларуси: тематическая направленность и функциональная специализация»²⁸⁴. К сожалению, в этой статье нет научного исследования ни тематической направленности, ни функциональной специализации экономической науки в Республике Беларусь. В рассматриваемой работе П. Н. Пекутько, в частности, не выполнено такое категорическое требование современной общенаучной методологии как дословное приведение используемых литературных источников, что должно подтверждаться заковычиванием цитат. П. Н. Пекутько пишет: «Рассматривая белорусскую экономическую науку через призму субъектного состава, предметной исследовательской направ-

²⁸² Лемещенко, П. С. Экономическая наука Беларуси: путь к самоидентификации / П. С. Лемещенко, И. А. Лаврухина // Вестник Ивановского государственного университета. Серия «Экономика». – 2013. – Вып. 1(19). – С. 34–40.

²⁸³ Солодовников, С. Ю. Цивилизация, культура, экономическая система общества и институциональные матрицы: феноменологическая природа и взаимообусловленность / С. Ю. Солодовников // Веснік Гродзенскага дзяржаўнага ўніверсітэта імя Янкі Купалы. Серыя 5: эканоміка, сацыялогія, біялогія. – 2011. – № 2. – С. 10–25.

²⁸⁴ Пекутько, П. Н. Экономическая наука Беларуси: тематическая направленность и функциональная специализация / П. Н. Пекутько // Вестник БГЭУ. – 2015. – № 1. – С. 15–21.

ленности или используемой методологии, на наш взгляд, можно вести речь о существовании в ней различных экономических школ»²⁸⁵. При этом этот автор «забывает», что о том, что предметная исследовательская направленность – это часть используемой методологии, т. е. в данном случае получается масло масляное.

П. Н. Пекутько также дает свое определение научной школы, «применительно к белорусской экономической науке»²⁸⁶, под которой понимается «исследовательская организация, обладающая достаточно многочисленным (не менее пятидесяти сотрудников) устойчивым научным коллективом, разрабатывающая собственную исследовательскую программу и сформировавшая стабильную систему внутреннего воспроизводства научного потенциала и передачи знаний»²⁸⁷. Здесь возникает ряд очевидных вопросов: Почему выбрано именно это количество сотрудников? Какова должна быть в этом коллективе доля вспомогательного персонала? Почему белорусская экономическая наука настолько специфична, что необходимо определять ее научные школы не так как в других странах? В рассматриваемой статье ответы на эти вопросы отсутствуют. С. Ю. Солодовников, полемизируя с П. Н. Пекутько, задает риторический вопрос: «Исходя из данного (П. Н. Пекутько – примечание авторов) определения, выходит, что белорусская экономическая наука настолько специфична, что необходимо определять ее научные школы не так, как в других странах?»²⁸⁸. Было бы интересно получить объяснение П. Н. Пекутько, является ли его определение научной школы применимо только в Республике Беларусь или оно универсально. Но

²⁸⁵ Пекутько, П. Н. Экономическая наука Беларуси: тематическая направленность и функциональная специализация / П. Н. Пекутько // Вестник БГЭУ. – 2015. – № 1. – С. 15–21.

²⁸⁶ Пекутько, П. Н. Экономическая наука Беларуси: тематическая направленность и функциональная специализация / П. Н. Пекутько // Вестник БГЭУ. – 2015. – № 1. – С. 15–21.

²⁸⁷ Пекутько, П. Н. Экономическая наука Беларуси: тематическая направленность и функциональная специализация / П. Н. Пекутько // Вестник БГЭУ. – 2015. – № 1. – С. 15–21.

²⁸⁸ Солодовников, С. Ю. Культ Карго, или новый объект экономической науки / С. Ю. Солодовников // Белорусская думка. – 2016. – № 1. – С. 56–62.

если это определение универсально, то из этого следует, что практически все всемирно известные научные экономические школы таковыми, по его мнению, не являются. В частности по логике П. Н. Пекутько получается, что в XIX в. не было марксистской экономической школы; не было школы А. Смита и Д. Риккардо; не было ордолиберальной школы, поскольку ее основоположник В. Ойкен был редактором ежегодника «Ordo», объединявшим видных немецких экономистов, работавших в разных организациях и т. д.

Хотя по нашему мнению, исходя из наших исследовательских задач, более интересным был бы ответ на вопрос: подмена оснований в статье П. Н. Пекутько произошла из-за его исследовательской незрелости, неумения использовать общенаучные методы и незнания многих, в том числе вышеназванных научных школ или в результате его злого умысла? В первом случае, т. е. когда речь идет о «болезни роста», свойственной многим начинающим ученым, существует известная вероятность, что со временем эта методологическая незрелость может быть преодолена.

Следует отметить, что в рассматриваемой статье также произошел отказ от эмпирического подтверждения полученных П. Н. Пекутько результатов, поскольку определение его базового концепта «научной школы» противоречит сущности и признакам реально существовавших и существующих сегодня научных школ. Кроме этого в рассматриваемой статье П. Н. Пекутько демонстрирует еще одно использование приема подмены оснований при помощи самоцитирования. Так в уже упоминаемой выше статье для подтверждения «фундаментальности» своего исследования П. Н. Пекутько отмечает, что избранный им «в работе подход к определению белорусских научных экономических школ не является единственно возможным»²⁸⁹, при этом он ссылается на свою же работу в соавторстве с А. В. Марковым²⁹⁰.

²⁸⁹ Пекутько, П. Н. Экономическая наука Беларуси: тематическая направленность и функциональная специализация / П. Н. Пекутько // Вестник БГЭУ. – 2015. – №1. – С. 15–21.

²⁹⁰ Маркаў, А.В. Інстытут эканомікі Нацыянальнай акадэміі навук / А.В. Маркаў, П.М. Пякуцька // Адз-не гуманітар. навук і мастацтваў Нац. акад. навук Беларусі: (да 75-годдзя з дня заснавання) / Нац. акад. навук Беларусі; рэдактар: А. А. Каваленя (старш.) [і інш.]. – Мн. : Беларус. навука, 2011.

Следует отметить, что в рамках системного анализа и оценки наличия подмены оснований в экономическом дискурсе в Республике Беларусь работы А. В. Маркова представляют больший интерес, чем П. Н. Пекутько. Это связано не только с тем, что А. В. Марков изложил свои идеи в более объемных работах, но и с тем, что для аргументации своей позиции он отказался от обязательного эмпирического подтверждения полученных им результатов, игнорируя опыт других стран и фактическое состояние исследуемого объекта в Республике Беларусь.

Поясним это подробнее. А. В. Марков в книге «Государственная инновационная политика: теоретические основы и механизм реализации» пишет, что дает неподтвержденную расчетами негативную оценку белорусского научного потенциала: «Сегодня почти половина финансовых ресурсов, выделяемых из республиканского бюджета на развитие науки в Беларуси, распределяется через научно-технические программы и проекты. Однако их эффективность при этом недостаточно высока»²⁹¹. Названная негативная точка зрения на научный потенциал по существу опровергается А. Юриным, который пишет: «в рамках государственных научно-технических программ объем внедренных научных разработок за последние три года вырос в 5,3 раза. В прошлом году (здесь речь идет о 2003 г., т. е. примерно о том же периоде, о котором пишет и А. В. Марков – примечание авторов) по результатам выполнения ГНТП было выпущено товарной продукции на 475 млн. долларов (для сравнения: базовое бюджетное финансирование белорусской науки в 2003 году составило 80 млн. долларов)»²⁹². Несложно заметить, что в рассмотренных нами примерах применения приема подмены оснований наблюдается и научно необоснованное использование классификации или типологизация исследуемого объекта, включающее в себя подмену теоретико-методологического обоснования голословным декларированием.

²⁹¹ Марков, А. В. Государственная инновационная политика: теоретические основы и механизм реализации / А. В. Марков. – Мн: Право и экономика, 2005. – 370 с. – С. 221.

²⁹² Юрин, А. Запустили конвейер / А. Юрин // Поиск. – 2004. – № 21. – С. 10–13.

Таким образом, проведенный нами системный анализ наличия подмены оснований в экономическом дискурсе в Республике Беларусь не только показал, что он присутствует, но и подтвердил наличие экономических (симуляционно экономических) текстов, при написании которых: преднамеренно или системно не соблюдались общенаучные подходы; наблюдался отказ от обязательного эмпирического подтверждения полученных учеными-экономистами результатов; произвольно, научно необоснованно использовалась классификации или типологизация исследуемого объекта, когда теоретико-методологическое обоснование такого выбора подменяется идеализацией объекта исследования.

Глава 5.

Горизонтальные структуры в легкой промышленности Республики Беларусь

5.1 Понятие товаров интенсивного обновления и специфика их производства

Традиционно под промышленностью понимается совокупность производственных систем, направленных на добычу сырья, материалов, топлива, энергии и на создание средств производства и потребительских товаров. Промышленность является локомотивом развития экономики, поскольку она создает материально-вещественную базу как для собственного воспроизводства, так и для воспроизводства других видов деятельности²⁹³. Процесс расширенного воспроизводства промышленности реализуется путем модернизации конкретных производственных систем. Производственные системы объединены в отрасли и отраслевые комплексы. Под отраслью в литературе принято понимать «экономическое и техническое единство однородных предприятий, характеризующихся общностью техники, технологии производства, единообразием производимой продукции потребляемого сырья, организации производства и труда, а также профессионального состава рабочих и инженерно-технических работников»²⁹⁴. Чаще всего отрасли выделяются «по признакам единства экономического назначения выпускаемой продукции, однородности перерабатываемого сырья и основных материалов, общности технологического процесса и производственно-технической базы, особого профессионального состава кадров и специфических условий труда»²⁹⁵. Вместе с тем разнообразие этих признаков и отсутствие единства в их применении обуславливает необходимость выбора одного,

²⁹³ Сергиевич, Т. В. Уточнение понятия «товары интенсивного обновления» (на примере легкой промышленности) [Электронный ресурс] / Т. В. Сергиевич // Развитие экономики, политики, социума: состояние, проблемы, перспективы: сборник научных статей. – 2017. – №6. – С. 100-104. – С. 100.

²⁹⁴ Петров, А. С. Основы организации управления промышленным производством / А. С. Петров. – М. : Экономика, 1969. – 216 с. – С. 176.

²⁹⁵ Филипцов, А. М. Отраслевая политика и экономическое развитие: проблемы теории / А. М. Филипцов. – Горки : БГСХА, 2006. – 173 с. – С. 77.

наиболее значимого, критерия, по которому следует выделять отрасль. Необходимость выбора предпочтительного критерия подчеркивает И. И. Куропятник: «отрасли выделяются, как правило, по одному из важнейших признаков их формирования: по назначению производимой продукции (например, машиностроение); общности технологического процесса (химическая промышленность); общности потребляемого сырья (нефтеперерабатывающая, деревообрабатывающая промышленность)»²⁹⁶. Чаще всего отрасли классифицируют по производимому товару. Так, по мнению М. Портера, отрасль в самом общем плане есть «группа компаний, которые производят продукты, являющиеся близкими субститутами»²⁹⁷. Производство товара является формой реализации функции производственных систем, поэтому функциональное назначение этих систем правомерно может выступать главным критерием, позволяющим определить границы целостного социально-экономического комплекса по производству и распределению товаров интенсивного обновления. С учетом этих пояснений перейдем к характеристике системы производства товаров интенсивного обновления.

В. П. Иваницкий и М. С. Щеглов, которые ввели понятие товаров интенсивного обновления в научный оборот, определяют их как «промышленные товары народного потребления, претерпевающие обновление визуально-эстетических характеристик, происходящее с определенной периодичностью»²⁹⁸. По мнению этих авторов, критерием отнесения товаров к товарам интенсивного обновления является влияние моды: «считаем целесообразным приложение "моды"

²⁹⁶ Куропятник, И. И. Экономическое стимулирование отраслей: социологический анализ / И. И. Куропятник. – Мн., 1997. – 182 с. – С. 18.

²⁹⁷ Портер, М. Е. Конкурентная стратегия / М. Портер. – 4-е изд. – М. : Альпина Паблишер, 2011. – 454 с. – С. 41.

²⁹⁸ Иваницкий, В. П. Промышленное производство швейных товаров интенсивного обновления: сущность, границы и структура / В. П. Иваницкий, М. С. Щеглов // Известия УрГЭУ. – 2012. – № 6 (44). – С. 73–78. – С. 74.

к товарам народного потребления отразить в таком понятии, как "товары интенсивного обновления"²⁹⁹. В. П. Иваницкий и М. С. Щеглов подчеркивали рост значения отрасли по производству товаров интенсивного обновления в современной экономике и сформулировали определение промышленного производства товаров интенсивного обновления как совокупности «хозяйствующих субъектов из различных производственных (текстильная и швейная промышленность, сельское хозяйство, химическая промышленность и др.) и непромышленных секторов (розничная торговля, средства массовой информации, сервисные компании и др.), предпринимательская деятельность которых ориентирована на сырьевое, интеллектуальное и информационное обеспечение процесса производства модного швейного продукта, его дальнейшее продвижение и сбыт конечному потребителю»³⁰⁰. Заслугой указанных авторов стало то, что они ввели в научный оборот само понятие «товары интенсивного обновления», показали обусловленность их производства и потребления модой, посвятив исследованию последней как фактора производства товаров интенсивного обновления значительную часть своего исследования³⁰¹. Вместе с тем вне сферы научного интереса и вне рамок, поставленных данными исследователями задач остались иные факторы, обуславливающие быстрое обновление товаров, среди которых мода занимает важное, но не единственное место.

Главной отличительной особенностью товаров интенсивного обновления является их быстрая замена, которая может быть обусловлена не только обновлением визуально-эстетических характеристик этих товаров вследствие изменения моды, но и рядом других субъектных и объектных факторов. Сама мода является лишь частным

²⁹⁹ Иваницкий, В. П. Промышленное производство швейных товаров интенсивного обновления: сущность, границы и структура / В. П. Иваницкий, М. С. Щеглов // Известия УрГЭУ. – 2012, № 6 (44). – С. 73–78. – С. 74.

³⁰⁰ Иваницкий, В. П. Промышленное производство швейных товаров интенсивного обновления: сущность, границы и структура / В. П. Иваницкий, М. С. Щеглов // Известия УрГЭУ. – 2012. – № 6 (44). – С. 73–78. – С. 75.

³⁰¹ Иваницкий, В. П. Экономика моды / В. П. Иваницкий, М. С. Щеглов ; под науч. ред. В. П. Иваницкого ; М-во образования и науки Рос. Федерации, Урал. гос. экон. ун-т. – Екатеринбург: Издательство УрГЭУ, 2012. – 143 с.

случаем куда более широкого и значительного фактора, включающего в себя не только социально-психологические воздействия моды, но и изменения всей системы экономических потребностей.

Под товарами интенсивного обновления нами предлагается понимать товары с ускоренным жизненным циклом, обусловленным таким типом потребления, при котором их замена происходит задолго до момента их полного физического износа или физический износ происходит очень быстро. Производство товаров интенсивного обновления как относительно открытая (полуоткрытая) система существует в постоянно изменяющихся внешних условиях, которые тогда выступают как факторы по отношению к нему, когда вступают во взаимодействие с самой системой, т. е. вовлекаются в процессы обмена с ней энергией, информацией и веществом. По отношению к системе эти процессы имеют объективный характер. Во взаимодействии с внешней средой система вступает через механизм управления, направленный на внутренние (управляемые, а значит, переменные для системы) факторы. Таким образом, внешняя и внутренняя среда системы изменчива, при этом факторы не только способны возникать и исчезать, но их воздействие на систему (производство товаров интенсивного обновления) может усиливаться или затухать. При понимании того, что факторы действуют не только на генезис системы, влияют на ее существование, но и будут влиять на ее развитие, рассмотрим совокупность эндогенных (внутренних) и экзогенных (внешних) факторов как факторов, обуславливающих рост производства товаров интенсивного обновления.

В научной литературе отсутствует единство в употреблении близких, но имеющих существенные различия, таких понятий как условия, факторы, источники, предпосылки, причины и т. д. Основываясь на условном разграничении социально-экономических факторов эволюции на экзогенные и эндогенные³⁰² и характеризуя динамику производства товаров интенсивного обновления Республики Беларусь, выделим экзогенные факторы, которые обеспечивают рост производства товаров интенсивного обновления за счет интенсификации

³⁰² Солодовников, С. Ю. Классы и классовая борьба в постиндустриальном обществе: методологические основы политико-экономического исследования / С. Ю. Солодовников. – Мн.: БНТУ, 2014. – 378 с. – С. 119–120.

потребления и являются внешними по отношению к системе, и эндогенные факторы, которые имеют внутреннее по отношению к системе происхождение и являются экономическими причинами, обуславливающими рост производства. По мере углубления разделения труда, усложнения хозяйственных связей, научно-технического прогресса и т. д. экономическая обусловленность производства товаров интенсивного обновления также должна усложняться. Сам по себе рост данного производства обуславливается тем, что действуют эти две группы факторов, направленные на интенсификацию производства и потребления этих товаров.

На интенсификацию потребления товаров влияет ряд объектных и субъектных факторов, среди которых выделяется фактор моды, фактор обычаев и традиций, физиологический фактор, фактор специфичной технологической среды. Первым фактором интенсификации потребления товаров интенсивного обновления является мода. Производство товаров интенсивного обновления, помимо изготовления собственно вещественных (материальных) благ, включает в себя обеспечение доступа к росту социальных статусов различных групп населения. Под модой как социально-экономическим явлением нами предлагается понимать хозяйственное благо, преобразуемое в процессе творческой деятельности в целях создания товаров и услуг, массовое интенсивное потребление которых обусловлено стремлением индивидов в современном обществе к постоянным изменениям и определенному социальному статусу на основе обновления предметного окружения и принципов поведения. Использование фактора моды позволяет производителю до известной степени: во-первых, рассчитывать на повышение спроса на эти товары. При этом существует следующая особенность: фактор моды тем более ускоряет обновление товаров, чем общество динамичнее и мобильнее, более открыто, социально дифференцировано и богато. Во-вторых, интернационализировать сбыт товаров за счет встраивания в процессы распространения модных образцов от центра к периферии. Следует учитывать то, что копирование модных образцов происходит не только среди социальных классов, но и среди социальных общностей. В-третьих, повышать добавленную стоимость создаваемых товаров за

счет человеческого и социального капиталов, высокие уровни которых являются необходимым условием эффективности производства модных товаров. В-четвертых, производить наряду с товаром знаковые блага и повышать свою экономическую выгоду на этой основе.

Наряду с модой, функцию регулятора социального поведения и потребления выполняют обычаи и традиции. О соотношении понятий «мода» и «обычай» пишет А. Б. Гофман: «временные различия дополняются пространственными. Ценности универсальности (диффузности) присущей моде, противостоят ценности социокультурной замкнутости, присущей обычаю, который сильно интегрирован в определенных социокультурных системах. Отсюда резкое и однозначное противопоставление понятий "мы" и "они", "свое" и "чужое" при регуляции посредством обычая и нечеткость, "размытость" такого противопоставления при регуляции модой»³⁰³. Обычай как социальный регулятор также влияет на форму реализации потребностей. «Наряду с обычаями формируются традиции, которые представляют собой общие нормы, сходные с идеей, принципом и позволяющие в границах утверждаемой ею направленности поведения более широко варьировать поступки людей»³⁰⁴. Обычаи и традиции, во многом связанные с социокультурной средой, должны тщательно изучаться и учитываться производителями при выходе на новые рынки сбыта. Действие фактора обычаев и традиций на производство и потребления товаров интенсивного обновления наглядно продемонстрировано в примере, описанном К. Гейлом и Я. Кауром: «в последние годы изменения в менталитете и социальном поведении людей во всем мире привели к снижению объемов продаж официальных мужских костюмов. Ввиду того что в рабочей обстановке повседневная одежда стала вытеснять официальный костюм, дизайнерам, производителям и поставщикам приходится пересматривать свои позиции, поскольку они вовлечены в цепь событий в мире моды и текстиля, которые невозможно игнорировать

³⁰³ Гофман, А. Б. Мода и люди. Новая теория моды и модного поведения / А. Б. Гофман. – 5-е изд. – Москва : КДУ, 2013. – 228 с. – С.17.

³⁰⁴ Солодовников, С. Ю. Классы и классовая борьба в постиндустриальном обществе: методологические основы политико-экономического исследования / С. Ю. Солодовников. – Мн. : БНТУ, 2014. – 378 с. – С. 126–127.

или избегать»³⁰⁵. Среди примеров действия фактора обычаев и традиций на рост производства товаров интенсивного обновления можно выделить также стремительное увеличение объемов рынков мусульманской одежды, смену традиции передавать свадебное платье по наследству на покупку нового платья. Существование отдельных обычаев и традиций может замедлять либо ускорять обновление товаров

Следующим фактором интенсификации потребления товаров является физиологический фактор. Физиологический фактор обуславливает замену до момента полного физического износа тех товаров, которые перестали выполнять свою функцию в связи с изменением физиологии потребителя. Примером могут служить товары для детей и подростков, одежда для беременных женщин. Так, вследствие быстрого роста и развития детей товары до момента полного физического износа перестают удовлетворять потребности. Использование влияния физиологического фактора в производстве товаров интенсивного обновления позволяет открыть новые рыночные сегменты, например, разработка особой комфортной одежды, предназначенной для инвалидов.

Еще одним фактором интенсификации потребления товаров является фактор специфичной технологической среды. Специфика технологической среды, для потребления в которой предназначены товары интенсивного обновления, может быть обусловлена, в свою очередь, несколькими факторами. Ускоренное обновление некоторых товаров (например, средств индивидуальной защиты, отдельных видов специальной одежды, военной формы, оснащенной датчиками ранений) обусловлено быстрой потерей ими своих потребительских характеристик под воздействием агрессивной технологической среды, для эксплуатации в которой предназначены эти товары. Технологическая среда может обуславливать интенсификацию обновления товаров после каждого их потребления (например, одежда и ткани для использования при оказании услуг медицинского характера). Наконец, интенсивное обновление товаров может быть связано с утратой их актуальности в связи с появлением новых функционально-технологических свойств таких товаров под влиянием научно-технического

³⁰⁵ Гейл, К. *Мода и текстиль* / К. Гейл, Я. Каур. – Мн. : Гревцов Паблишер, 2009. – 227 с. – С. 147.

прогресса (инновационные медицинские материалы – ткани, которые не дают развиваться гангрене, одежда, предназначенная для экстремальных условий эксплуатации – костюмы с подогревом и др.). В современной литературе отмечается, что «различные финансируемые государством организации Америки, такие как NASA или армия США, оказывают масштабную поддержку исследованиям в области тканей и одежды с интеллектом и высокими эксплуатационными характеристиками»³⁰⁶. Влияние этого фактора усиливается в контексте становления Индустрии 4.0, где инновационные технологии распространяются на все большее количество сфер экономики и общества, в том числе на производство товаров интенсивного обновления.

Наряду с факторами роста производства товаров интенсивного обновления, направленными на интенсификацию потребления этих товаров, действуют факторы, направленные на интенсификацию их производства. К таким факторам относятся: изменение форм трудовой мотивации, изменение профессионально-квалификационных требований, изменение технологии производства и продвижения товаров, изменение форм государственной поддержки, развитие кооперации.

Место и роль производства товаров интенсивного обновления в экономике во многом определяется степенью интеграции и взаимодействия его с другими видами экономической деятельности, участием в цепочках создания добавленной стоимости, в том числе международных. Предприятия легкой промышленности являются не только производителями, но и потребителями товаров и услуг разнообразных отраслей. Как справедливо отмечает по этому поводу Н. Н. Жаркова, «текстильное и швейное производство является "локомотивом" по отношению к ряду других отраслей. Технологический цикл этих предприятий связан с использованием продукции сельского хозяйства, химической и машиностроительной отраслей»³⁰⁷. Развитие производства товаров интенсивного обновления

³⁰⁶ Гейл, К. Мода и текстиль / К. Гейл, Я. Каур. – Мн. : Гревцов Паблицер, 2009. – 227 с. – С. 183.

³⁰⁷ Жаркова, Н. Н. Инвестиционная политика в области научно-технической инновационной деятельности предприятий текстильного и швейного производства / Н. Н. Жаркова. – М. : Инфра-М, 2014. – 94 с. – С. 24.

влияет не только на потребителей (конечное и промежуточное потребление) его продукции, но и на предприятия, являющиеся поставщиками товаров и услуг для производства текстильных изделий, одежды, изделий из кожи и меха. «Инновационная активность в легкой промышленности, – по мнению Н. Н. Жарковой, – простимулирует рост активности в сопряженных сферах экономической деятельности, тем самым вызовет мультипликационный эффект, дающий значительный прирост национального дохода, способствующий росту производственных инвестиций через механизм акселератора»³⁰⁸. Это позволяет охарактеризовать производство товаров интенсивного обновления как экономически значимый вид деятельности.

Сегодня в производстве товаров интенсивного обновления существует тенденция усиления зависимости конкурентоспособности этих предприятий от их трудового потенциала, а также усложнения системы трудовой мотивации. Под трудовым потенциалом нами предлагается понимать «производственные, инновационные, адаптационные и воспроизводственные возможности трудовых ресурсов, управление которыми осуществляется с использованием мотивационных и административно-командных механизмов»³⁰⁹. Увеличение доли творческого труда в создании добавленной стоимости товаров интенсивного обновления обуславливает усложнение системы трудовой мотивации, что в целом соответствует существующим тенденциям развития трудовых отношений. «В случае успешной модернизации национальной экономики, которая будет сопровождаться как ростом хозяйственных укладов, так и усилением вариабельности экономического поведения социально-экономических субъектов, количество которых также будет возрастать <...>, – справедливо подчеркивает С. Ю. Солодовников, – должно происходить усложнение

³⁰⁸ Жаркова, Н. Н. Инвестиционная политика в области научно-технической инновационной деятельности предприятий текстильного и швейного производства / Н. Н. Жаркова. – М. : Инфра-М, 2014. – 94 с. – С. 24.

³⁰⁹ Сергиевич, Т. В. Трудовой потенциал и управление трудом в текстильной и швейной промышленности как объекты экономического исследования / Т. В. Сергиевич // Экономическая наука сегодня : сб. науч. ст. / БНТУ. – Минск, 2017. – Вып. 5. – С. 260–275.

системы трудовой мотивации»³¹⁰. Сегодня потребители диктуют необходимость изменения технико-технологической структуры производства, ускорения производственных циклов, усложнения технологии производства. Все это обуславливает необходимость совершенствования экономического стимулирования производства товаров интенсивного обновления.

5.2 Сущность экономического стимулирования производства товаров интенсивного обновления

Экономическая система общества постоянно эволюционирует, «по сравнению с индустриальным обществом, система экономических отношений в постиндустриальном обществе представляется более сложной»³¹¹. Эволюция социально-экономических систем сопровождается и во многом обуславливается усложнением их внутренних связей и отношений. Экономическая система общества приобретает новые черты и зависимости, что, с одной стороны, во многом обусловлено изменениями трудовых отношений, а с другой – влияет на них. В частности, для современной экономики «характерно значительное изменение социально-экономической природы трудовой мотивации, по сравнению не только с классической рыночной или советской экономикой, но и традиционными социально-ориентированными рыночными хозяйствами»³¹². В процессе эволюции экономической системы влияние одних факторов на изменения трудовых отношений усиливается, других – ослабевает. Например, меняется отношение человека к труду и занятости; конкуренция за рабочую силу приобретает новый характер; повышаются уровни профессиональной и

³¹⁰ Солодовников, С. Ю. Социально-экономические факторы, определяющие изменение системы трудовой мотивации в новых социально-экономических и технологических условиях в Беларуси / С. Ю. Солодовников // Экономическая наука сегодня : сб. науч. ст. / БНТУ. – Минск, 2017. – Вып. 5. – С. 296–308.

³¹¹ Мелешко, Ю.В. Трансформация определения понятия «услуг» в контексте концепции постиндустриального общества / Ю. В. Мелешко // Экономическая наука сегодня : сб. науч. ст. / БНТУ. – Минск, 2016. – Вып. 4. – С. 245–256. – С. 254.

³¹² Трудовая мотивация и модернизация экономики: Россия и Беларусь: монография / Н. А. Симченко, С. Ю. Цёхла, С. Ю. Солодовников и др. – Симферополь: ИТ «АРИАЛ», 2016. – 224 с. – С. 16.

территориальной мобильность и т. д. «Наиболее востребованными, – пишет Т. В. Кузьмицкая, – становятся работники, обладающие разно-сторонне квалификацией, многофункциональностью, восприимчивостью, гибкостью и адаптивностью к изменяющимся нуждам все более дифференцирующейся экономики»³¹³. Вместе с тем «в результате терминологической путаницы, отсутствия категориальной определенности, в последние десятилетия в мире наблюдается увеличение отрыва экономических практик от их теоретического осмысления»³¹⁴, что обуславливает актуальность исследования экономического стимулирования производства в новых социально-экономических реалиях.

Стимулирование направлено на повышение заинтересованности в проявлении активности. В системе производства товаров интенсивного обновления стимулирование, прежде всего, направлено на повышение заинтересованности в трудовой активности. Под трудовой активностью, вслед за Э. А. Лутохиной, будем понимать «способ существования и самовыражения человека, проявляющийся в той или иной степени напряжения его сил в процессе взаимодействия с природной и социальной средой для создания материальных и духовных благ»³¹⁵. Стимулы при этом выступают рычагом побуждения работников к труду. В самом общем плане под стимулами понимаются «внешние обстоятельства, воздействующие на поведение человека»³¹⁶. В научной экономической литературе стимулы определяются как «совокупность внешних относительно субъекта обстоятельств, побуждающих человека определить направленность поведения (осознать свои экономические интересы – примечание авторов), показы-

³¹³ Кузьмицкая, Т. В. Динамика трудовых отношений в Республике Беларусь в условиях модернизации / Т. В. Кузьмицкая // Экономическая наука сегодня : сб. науч. ст. / БНТУ. – Минск, 2016. – № 4. – С. 230–238. – С. 235.

³¹⁴ Солодовников, С. Ю. Теоретико-методологические основы исследования взаимосвязи теории трудовой мотивации и динамики трудовых отношений / С. Ю. Солодовников, Т. В. Сергиевич // Вестн. Полоц. гос. ун-та. Сер. Д, Экон. и юрид. науки. – 2016. – № 5. – С. 12–16. – С. 14.

³¹⁵ Лутохина, Э. А. Трудовая активность и заработная плата / Под ред. П. Г. Никитенко. – Мн. : Навука і тэхніка, 1992. – 199 с. – С. 24.

³¹⁶ Веснин, В. Р. Основы менеджмента: учеб. пособие / В. Р. Веснин. – М. : «ГНОМ-пресс», 1999. – 440 с. – С. 297.

вая преимущества и недостатки, которые могут возникнуть в результате»³¹⁷. Автор приведенного определения прямо указывает на направленность действия стимулов – повышение заинтересованности субъекта в определенном поведении. Эту же функцию стимулов подчеркивает и В. М. Шепель, понимая под стимулом «внешнее воздействие, которое обостряет в сознании человека какие-то значимые для него потребности и интересы»³¹⁸.

В системе экономического стимулирования функционируют два субъекта – стимулирующий и стимулируемый. Последнего при этом в литературе зачастую обозначают как объект стимулирования. В контексте нашего исследования стимулирующим субъектом, как правило, выступает работодатель в лице топ-менеджера, собственника, управленца среднего звена и т. д., а стимулируемым субъектом – наемный работник.

В экономической науке сложилось два подхода к трактовке сущности экономического стимулирования. Первая группа исследователей (В. В. Альханакта³¹⁹, Н. В. Бухарова³²⁰, И. Я. Обломская³²¹) считает, что экономическое стимулирование включает в себя систему мер, методов и средств, направленных как на повышение заинтересованности в желаемом для стимулирующего субъекта поведении, так и на ограничение нежелаемого поведения стимулируемого субъекта. Даже если последнее формально допустимо в рамках должностных инструкций, действующего законодательства, международных договоренностей и т. д., то оно становится экономически невыгодным для стимулируемого субъекта. В. В. Альханакта рассматривает

³¹⁷ Половинко, В. С. Управление персоналом: системный подход и его реализация / В. С. Половинко и др.; под науч. ред. Ю. Г. Одегова. – М. : Информ-знание, 2002. – 484 с. – С. 153.

³¹⁸ Шепель, В. М. Управленческая психология / В. М. Шепель. – М. : Экономика, 1984. – 248 с. – С. 127.

³¹⁹ Альханакта, В. В. Экономическое стимулирование охраны окружающей среды / В. В. Альханакта. – Мн. : Бел. : НИЦ «Экология», 2011. – 208 с.

³²⁰ Бухарова, Н. В. Материальное (денежное) стимулирование труда научных работников отраслевых научно-исследовательских институтов : автореф. дис. ... канд. экон. наук : 08.00.05 / Н. В. Бухарова. – М., 2014. – 32 с.

³²¹ Развитие общественного труда в условиях зрелого социализма / Под ред. И. Я. Обломской. – М. : Экономика, 1980. – 247 с.

экономическое стимулирование в контексте развития охраны окружающей среды: «экономическое стимулирование снижения загрязнения окружающей среды должно состоять в создании таких условий, при которых хозяйствующие субъекты будут экономически заинтересованы в природоохранной деятельности. Оно осуществляется, – поясняет указанный автор, – в основном с помощью двух методов»³²², один из которых включает в себя «платежи за выбросы/сбросы загрязняющих веществ и размещение отходов, введение специального налогообложения на продукцию, выпускаемую с применением экологически опасной технологии, штрафы за экологические правонарушения и т. д.»³²³, а второй осуществляется «с помощью системы льготного налогообложения, субсидий, ценовой политики, ускоренной амортизации, торговли разрешениями на загрязнение окружающей среды и др.»³²⁴. Целью применения этих методов является корректировка поведения хозяйствующих субъектов с учетом экологического императива при условии обусловленности их поведения, прежде всего, экономическими интересами. При таком подходе экономическое стимулирование выступает как совокупность экономических инструментов государственного экологического регулирования. Как составную часть государственной политики экономическое стимулирование рассматривает и И. Я. Обломская, понимая под последним систему «форм и методов поощрения и взыскания, которая сознательно организовывается обществом для реализации объективно существующих интересов и стимулов и представляет собой составную часть экономической политики, то есть субъективной деятельности класса, государства»³²⁵.

³²² Альханакта, В. В. Экономическое стимулирование охраны окружающей среды / В. В. Альханакта. – Мн. : Бел : НИЦ «Экология», 2011. – 208 с. – С. 2-3.

³²³ Альханакта, В. В. Экономическое стимулирование охраны окружающей среды / В. В. Альханакта. – Мн. : Бел : НИЦ «Экология», 2011. – 208 с. – С. 3.

³²⁴ Альханакта, В. В. Экономическое стимулирование охраны окружающей среды / В. В. Альханакта. – Мн. : Бел : НИЦ «Экология», 2011. – 208 с. – С. 3.

³²⁵ Развитие общественного труда в условиях зрелого социализма / Под ред. И. Я. Обломской. – М.: Экономика, 1980. – 247 с. – С. 199.

Распространение подхода, в рамках которого экономическое стимулирование рассматривается как система мер поощрения и наказания, зачастую приводит к упрощению исследуемого объекта и к появлению в литературе деления стимулов на собственно «стимулы» и «антистимулы»³²⁶ или на «положительные» и «отрицательные» стимулы³²⁷. По нашему мнению, классификация стимулов на основе искусственного разделения на поощрения и наказания препятствует раскрытию экономической природы стимулов. Под последними нами понимаются релевантные блага, потенциальное получение которых в целях удовлетворения своих потребностей побуждает субъекта к совершению или воздержанию от совершения определенных действий. Наказания и взыскания являются составляющими системы экономического стимулирования, выступая в качестве ограничителей нежелаемого трудового поведения работников. Стимулом (релевантным благом) является не сама санкция как таковая, а неприменение наказания и взыскания при условии обязательного его применения при определенных образцах трудового поведения.

Вторая группа ученых-экономистов (В. Белкин³²⁸, Н. Белкина³²⁹, О. В. Драпова³³⁰, Л. Ш. Лозовский³³¹, Б. А. Райзберг³³²) ограничивает систему экономического стимулирования мерами, направленными исключительно на повышение заинтересованности в желаемом для стимулирующего субъекта поведении путем поощрения определенных действий работников. Представители этого подхода считают,

³²⁶ Травин, В. В. Менеджмент персонала предприятия : учеб.-практ. пособие / В. В. Травин, В. А. Дятлов. – 5-е изд. – М. : Дело, 2003. – 272 с. – С. 129.

³²⁷ Константинов, С. А. Материальное стимулирование экономической эффективности производства в молочном скотоводстве / С. А. Константинов, П. В. Гуца. – Горки : БГСХА, 2015. – 247 с. – С. 110.

³²⁸ Белкин, В. Н. Мотивы и стимулы труда / В. Н. Белкин, Н. А. Белкина // Экономическая наука современной России. – 2003. – № 3. – С. 52–61.

³²⁹ Белкин, В. Н. Мотивы и стимулы труда / В. Н. Белкин, Н. А. Белкина // Экономическая наука современной России. – 2003. – № 3. – С. 52–61.

³³⁰ Драпова, О. В. Стимулирование предприятий перерабатывающей промышленности: дис. ... канд. экон. наук : 08.00.05 / О. В. Драпова. – Саратов, 2000. – 169 л.

³³¹ Райзберг, Б. А. Учебный экономический словарь / Б. А. Райзберг, Л. Ш. Лозовский. – М. : Рольф: Айрис-пресс, 1999. – 416 с.

³³² Райзберг, Б. А. Учебный экономический словарь / Б. А. Райзберг, Л. Ш. Лозовский. – М. : Рольф: Айрис-пресс, 1999. – 416 с.

что экономическое стимулирование включает в себя меры и методы, побуждающие работника к повышению трудовой активности в нужном для работодателя направлении. Так, О. В. Драпова, придерживаясь данного подхода, противопоставляет стимулирование (в позитивистском понимании) ограничениям (негативистская сторона регулирования). «Стимулирование является только одной, хотя и очень важной стороной регулирования, – поясняет свою позицию О. В. Драпова. – Кроме стимулирования, существенной составной частью регулирования являются и деятельность по сдерживанию, ограничению, запрещению. <...> Стимулирование, – отмечает далее указанный автор, – следует рассматривать как важнейшую функцию как государственного, так и рыночного регулирования, обеспечивающую поощрение определенного объекта (стимулируемого субъекта – примечание авторов) к его непрерывному саморазвитию и эффективной деятельности»³³³.

Под стимулами нами понимаются объективные блага, потенциальное получение которых в целях удовлетворения своих потребностей побуждает субъекта к совершению или воздержанию от совершения определенных действий. Наказания и взыскания являются составляющими системы экономического стимулирования, выступая в качестве ограничителей нежелаемого трудового поведения работников. Стимулом (объективным благом) является не сама санкция как таковая, а неприменение наказания и взыскания при условии обязательного его применения при определенных образцах трудового поведения. По существу, деятельность по сдерживанию, ограничению и запрещению определенного поведения не противоречит экономической сущности стимулов. Вне зависимости от того, разграничивают ли исследователи систему поощрений и систему наказаний или объединяют эти меры в системе экономического стимулирования, речь идет по существу об одном и том же, а именно: целью экономического сти-

³³³ Драпова, О. В. Стимулирование предприятий перерабатывающей промышленности: дис. ... канд. экон. наук : 08.00.05 / О. В. Драпова. – Саратов, 2000. – 169 л. – С. 15.

мулирования на предприятии является получение желаемого поведения работника с использованием определенных технологий – снижение трудовой активности в одном направлении и ее повышение в другом.

Направленность экономического стимулирования на поведение субъекта подчеркивается многими учеными-экономистами. Так, И. П. Поварич определяет стимулирование как «способ управления поведением, состоящий в опосредованном воздействии на объект управления на основе создания такой внешней ситуации, которая, учитывая особенности функционирования и структуру потребностей объекта управления, побуждает его к действиям, способствующим достижению цели, поставленной субъектом управления»³³⁴. А. Я. Кибанов уточняет сущность стимулирования наемного работника, понимая под стимулированием «способ управления трудовым поведением работника, состоящий в целенаправленном воздействии на поведение персонала посредством влияния на его условия жизнедеятельности, используя мотивы, движущие его деятельностью»³³⁵. В контексте нашего исследования управление представляет собой особый вид межсубъектных экономических отношений по поводу использования хозяйственных ресурсов для достижения заранее заданной экономической цели. Исходя из характера экономических отношений управления, следует подчеркнуть наличие важной составляющей этой системы – информационный обмен. «Устанавливая связь с другим лицом, – писал по этому поводу Н. Винер, – я сообщаю ему сигнал, а когда это лицо в свою очередь устанавливает связь со мной, оно возвращает подобный сигнал, и, хотя этот сигнал дан в императивной форме, техника коммуникации в данном случае не отличается от техники коммуникации при сообщении сигнала факта. Более того, чтобы мое управление было действенным, я должен следить за любыми поступающими от него сигналами, которые могут указывать,

³³⁴ Поварич, И. П. Стимулирование труда: системный подход / И. П. Поварич, Б. Г. Прошкин. – Новосибирск: Наука. Сибир. отд-ние, 1990. – 198 с. – С. 9.

³³⁵ Управление персоналом организации / Под ред. А. Я. Кибанова. – М.: ИНФРА, 1997. – 512 с. – С. 362.

что приказ понят и выполняется»³³⁶. Не абсолютизируя роль коммуникации в системе управления, тем не менее, подчеркнем значение обратной связи, которая во многом обеспечивает эффективность управления. По существу экономическое стимулирование на предприятии является разновидностью общественно-функциональных технологий, которые включают в себя применение как экономических инструментов поощрения, так и наказания.

В этой связи возникает необходимость методологического пояснения относительно того, что можно относить к экономическим стимулам и следует ли выделять различные виды стимулирования на предприятии. Не ставя их в один категориальный ряд, отметим, что в литературе встречается рассмотрение таких видов стимулирования как экономическое, моральное, материальное и т. д. Сам термин «стимулирование» активно использовался советскими учеными, содержание этой экономической категории было достаточно подробно исследовано. Заслугой советских экономистов стало прежде всего то, что они по существу создали теоретико-методологическую базу для дальнейшего исследования экономического стимулирования. Вместе с тем конкретные цивилизационные и исторические условия в СССР второй половины XX в. обусловили научный интерес ученых-экономистов в большей степени к моральному и материальному стимулированию производственных коллективов. В условиях командно-административной системы и планового хозяйства, когда объемы производства, структура занятости, особенности перемещения рабочей силы и обязательность труда доводились органами государственного управления (на основании плана), задача теоретического обоснования развития экономического стимулирования производства ставилась иначе, чем сегодня³³⁷. Исходя из целей нашего исследования

³³⁶ Винер, Н. Человек управляющий / Н. Винер. – СПб.: Питер, 2001. – 288 с. – С. 12–13.

³³⁷ Сергиевич, Т. В. Особенности экономического стимулирования производства товаров интенсивного обновления: теоретическое и методологическое обобщение / Т. В. Сергиевич // Вестник КРАГСИУ. Серия «Теория и практика управления». – 2017. – № 18 (23). – С. 48–55. – С. 49.

и с учетом современных условий, в систему экономического стимулирования, на наш взгляд, целесообразно включать как материальное, так и моральное стимулирование.

В современной литературе словосочетание «экономическое стимулирование» используется чаще всего в отношении таких социально-экономических явлений и процессов как труд и производительность труда³³⁸, развитие и повышение эффективности социально-экономических систем и процессов³³⁹, инвестиции³⁴⁰, устойчивое развитие и охрана окружающей среды³⁴¹, производство³⁴², инновации³⁴³. Изменение любой социально-экономической системы осуществляется под влиянием субъектных (социально-групповых) отношений. Из этой посылки следует, что экономическое стимулирование хотя и имеет в своей основе объектную природу, но реализуемо только сквозь призму субъектных интересов и деятельности людей. При этом ни одно реальное экономическое явление нельзя рассматривать без учета субъектов, наделенных вполне определенными интересами. Сама политическая экономия – это «социальная наука, изучающая отношения

³³⁸ Егина, Н. А. Экономическое стимулирование труда как фактор экономического роста : автореф. дис. ... канд. экон. наук : 08.00.01 / Н. А. Егина. – М., 2004. – 16 с.

³³⁹ Рубан, Т. Е. Экономическое стимулирование повышения эффективности производства : дис. ... канд. экон. наук : 08.06.01 / Т. Е. Рубан. – Донецк, 2001. – 172 л.; Копысова, А. С. Экономическое стимулирование развития малого предпринимательства на сырьевых территориях : автореф. ... канд. экон. наук. : 08.00.05 / А. С. Копысова. – Екатеринбург, 2005. – 27 с.

³⁴⁰ Тихонов, К. С. Экономическое стимулирование инвестиций в электроэнергетике: механизмы и инструментарий : дис. ... канд. экон. наук : 08.00.05 / К. С. Тихонов. – Ростов-на-Дону, 2009. – 180 л.

³⁴¹ Альханакта, В. В. Экономическое стимулирование охраны окружающей среды / В. В. Альханакта. – Мн. : Бел : НИЦ «Экология», 2011. – 208 с.; Клавдиенко, В. П. Экономическое стимулирование устойчивого развития в ЕС : (национальный и наднациональный уровни) : автореф. дис. ... д-ра экон. наук : 08.00.14 / В. П. Клавдиенко. – Москва, 2007. – 65 с.

³⁴² Тетеркина, А. М. Экономическое стимулирование производства зерна кукурузы / А. М. Тетеркина. – Мн. : Институт системных исследований в АПК НАН Беларуси, 2010. – 163 с.

³⁴³ Ольховик, И. В. Инновационный менеджмент в высшей школе: диагностика и экономическое стимулирование инновационной деятельности / И. В. Ольховик; под общей и научной ред. В. Ф. Байнева. – Мн. : Право и экономика, 2008. – 159 с.

между социальными субъектами, включенными в единый, относительно устойчивый, организационно оформленный материально-общественный комплекс, в пределах которого осуществляется внутренне взаимосвязанное производство, присвоение и социально значимое потребление материальных средств и благ для обеспечения физической жизни общества, а также для создания материальной базы всех сфер общественной жизни»³⁴⁴. Такой подход обуславливает рассмотрение системы экономического стимулирования сквозь призму интересов субъектов, в нее входящих.

В самом общем плане экономическое стимулирование на предприятии направлено на создание таких условий, в которых наемные работники, реализуя свои экономические интересы, действовали бы в интересах работодателя. Осознание работниками своих экономических интересов, взаимосвязь этих интересов и производственных результатов работников реализуется через применение различных форм экономического стимулирования. Таким образом, экономическое стимулирование следует рассматривать как систему особых экономических отношений, возникающих между субъектами, вовлеченными в одну экономическую систему, по поводу предоставления или намерения предоставления работнику благ, обеспечивающих удовлетворение его потребностей на определенном уровне, за выполненную работу для достижения целей хозяйствующих субъектов.

Экономическое стимулирование на предприятии по производству товаров интенсивного обновления нами предлагается понимать как разновидность общественно-функциональных технологий, направленных на производство желаемого для работодателя поведения наемных работников с применением инструментов целенаправленной дифференциации и распределения социальных и экономических благ, в том числе возможностей карьерного роста и реализации личностного творческого потенциала, с целью интенсификации производства и продвижения этих товаров на основе оптимизации сочета-

³⁴⁴ Солодовников, С. Ю. Категория «социальный класс» в контексте политико-экономического наследия П. А. Сорокина и Л. Н. Гумилева / С. Ю. Солодовников // Экономическая наука сегодня : сб. науч. ст. / БНТУ. – Минск, 2014. – Вып. 2. – С. 24–50. – С. 25.

ния имеющихся и привлечения недостающих факторов производства. Эти блага предоставляются наемному работнику в зависимости от степени и качества реализации находящихся в зоне его ответственности трудовых функций и обеспечивают удовлетворение его потребностей на определенном уровне.

5.3 Методическое обеспечение повышения экономической эффективности воспроизводственного цикла предприятия по производству товаров интенсивного обновления

Особенностью производства товаров интенсивного обновления является большая доля в создании добавленной стоимости творческого труда и развитая технология продвижения товаров. В связи с этим в производстве товаров интенсивного обновления человеческий и социальный капиталы выступают важнейшими экономическими ресурсами являются человеческий капитал и социальный капитал. С. Ю. Солодовников утверждает: «функциональное назначение социального капитала в экономической системе общества, в макро- и микроэкономических системах заключается в оптимизации (снижении транзакционных издержек) взаимодействия субъектов в процессе их хозяйственной деятельности»³⁴⁵. Эта оптимизация в производстве товаров интенсивного обновления может достигаться за счет реализации проектов по сотрудничеству, основанных на разделении (и кооперации) труда, при котором происходит взаимообмен знаниями, опытом и рост трудового потенциала на этой основе. Одной из современных форм сотрудничества в производстве товаров интенсивного обновления является коллаборация, реализация различных типов которой будет способствовать повышению экономической эффективности воспроизводственного цикла предприятия.

Коллаборация в производстве товаров интенсивного обновления – это инновационная форма разделения (и кооперации) труда, заключающаяся в сотрудничестве двух и более экономических субъек-

³⁴⁵ Солодовников, С. Ю. Социальный капитал как экономический ресурс / С. Ю. Солодовников // Вестн. Полоц. гос. ун-та. Сер. Д, Экон. и юрид. науки. – 2015. – № 5. – С. 2–9.

тов по созданию новой коллекции текстильных изделий, одежды, изделий из кожи и меха с более высокой добавленной стоимостью за счет получения кумулятивного эффекта от новой комбинации факторов производства с целью получения обоюдной социально-экономической выгоды. Производители товаров интенсивного обновления могут использовать коллаборацию на любой стадии воспроизводственного цикла предприятия как инструмент повышения и более эффективного использования постоянно изменяющихся конкурентных преимуществ предприятия. В зависимости от наличия конкурентных преимуществ предприятия по производству товаров интенсивного обновления и соответствующей стадии его воспроизводственного цикла могут быть реализованы следующие типы коллабораций.

Коллаборация 1-го типа представляет собой совместную деятельность предприятия по производству товаров интенсивного обновления и высококвалифицированного художника-модельера (дизайнера), который создает коллекцию таких товаров под брендом предприятия с использованием производственного потенциала предприятия. Решение о выборе привлекаемого художника-модельера (дизайнера) принимается руководством предприятия экспертным методом. Главным критерием выбора предполагаемого партнера является его высокая квалификация – уровень навыков и компетенций, требования к которому определяются предприятием исходя из специфики вида его деятельности. Коллаборация 1-го типа по своей экономической природе схожа с аутсорсингом, который представляет собой тип сотрудничества, предусматривающий передачу некоторых производственных или административных функций сторонней организации. В отличие от аутсорсинга, при котором происходит полная передача функций с использованием трудовых ресурсов и оборудования организации-партнера, коллаборация 1-го типа основана на использовании производственного потенциала предприятия для создания коллекции товаров интенсивного обновления под руководством привлеченного партнера, обладающего соответствующими навыками и компетенциями. Наряду с предприятием привлеченный художник-модельер (дизайнер) влияет на изменение технологии производства, что позволяет первому рассчитывать на получение дополнительных

эффектов от сотрудничества – технологического совершенствования производства товаров интенсивного обновления.

Экономический эффект коллаборации 1-го типа в производстве товаров интенсивного обновления можно рассчитать, используя формулу оценки экономического эффекта аутсорсинга³⁴⁶ с учетом специфики коллаборации как особой формы сотрудничества в экономике:

$$Eff_1 = \sum_{i=1}^n \frac{E_{i(1)}}{(1+d_m)^i} + \sum_{i=1}^n \frac{R_{i(1)}}{(1+d_m)^i} + \sum_{i=1}^n \frac{M_{i(1)}}{(1+d_m)^i} + \sum_{i=1}^n \frac{A_{i(1)}}{(1+d_m)^i} - C_{0(1)} - \sum_{i=1}^n \frac{C_{i(1)}}{(1+d_m)^i} - \sum_{i=1}^n \frac{T_{i(1)}}{(1+d_m)^i}, \quad (5.1)$$

где Eff_1 – экономический эффект от коллаборации 1-го типа;

n – предполагаемая продолжительность сотрудничества, мес.;

d_m – ставка дисконтирования за месяц, которая рассчитывается по следующей формуле:

$$d_m = \sqrt[12]{1+d} - 1, \quad (5.2)$$

где d_m – ставка дисконтирования за месяц;

$E_{i(1)}$ – экономия от реализации коллаборации в i -м периоде, которая отражает разницу в затратах на поиск, наем и оплату труда штатного художника-модельера (дизайнера) соответствующей квалификации и вознаграждением партнеру и рассчитывается по следующей формуле:

$$E_{i(1)} = Exp_{own\ i(1)} - Exp_{fee\ i(1)}, \quad (5.3)$$

где $Exp_{own\ i(1)}$ – затраты предприятия на поиск, наем и оплату труда штатного художника-модельера (дизайнера) в i -м периоде;

$Exp_{fee\ i(1)}$ – вознаграждение партнеру в i -м периоде;

$R_{i(1)}$ – дополнительный доход, полученный в i -м периоде за счет повышения потребительских характеристик продукции (например,

³⁴⁶ Котляров, И. Д. Проблемы оценки экономического эффекта аутсорсинга / И. Д. Котляров // Проблемы экономики и управления нефтегазовым комплексом. – 2013. – № 6. – С. 9–13.

рост цены или прирост объема продаж за счет появления новых свойств товара, повышения качества, соответствия моде);

$M_{i(1)}$ – экономия или издержки, полученные в i -м периоде за счет положительного или отрицательного эффекта масштаба;

$A_{i(1)}$ – прочие доходы в i -м периоде, получение которых стало возможным благодаря коллаборации (например, доход от продажи ненужного оборудования или оборудования, характеризующегося моральным износом 2-го типа, доход от сдачи в аренду ненужного оборудования или помещений);

$C_{0(1)}$ – затраты на поиск партнера (например, маркетинговые исследования, подготовка документации, ведение переговоров). Эти затраты не требуют дисконтирования, т. к. являются единовременными;

$C_{i(1)}$ – текущие затраты на обеспечение взаимодействия с партнером в i -м периоде (например, административные издержки на обеспечение текущего взаимодействия, оплата вознаграждения);

$T_{i(1)}$ – затраты на технико-технологическое обеспечение выпуска коллекции товаров интенсивного обновления в рамках коллаборации в i -м периоде (например, реинжиниринг бизнес-процессов предприятия, закупка нового оборудования).

Реализация коллаборации 1-го типа в дальнейшем позволит предприятию перейти к следующей стадии воспроизводственного цикла за счет получения долгосрочных конкурентных преимуществ – навыков и компетенций персонала. Для того чтобы усилить эти преимущества, а также для дальнейшего обеспечения роста экономической эффективности в период реализации коллаборации 1-го типа предприятие может менять структуру собственных трудовых ресурсов в зависимости от планов (стратегии) своего развития. В случае если стратегия развития предприятия предполагает создание или возможность развития собственного бренда, целесообразным будет формирование собственной группы художников-модельеров (дизайнеров), что позволит перейти к другим, более сложным, формам коллаборации. Кроме того, подготовка собственной группы художников-модельеров (дизайнеров) позволит защитить предприятие от рисков оппортунистического поведения привлеченного партнера или наступления непредвиденных обстоятельств, влекущих расторжение договора

с ним, а также от риска потери части собственного персонала. Рассчитаем экономический эффект от коллаборации 1-го типа с учетом подготовки собственной группы художников-модельеров (дизайнеров) по следующей формуле:

$$Eff_{1*} = Eff_1 - K_{0(1)} - \sum_{i=1}^n \frac{K_{i(1)}}{(1+d_m)^i}, \quad (5.4)$$

где Eff_{1*} – экономический эффект от коллаборации 1-го типа с учетом затрат на подготовку собственной группы художников-модельеров (дизайнеров);

Eff_1 – экономический эффект от коллаборации 1-го типа;

$K_{0(1)}$ – затраты на формирование собственной группы художников-модельеров (дизайнеров) (например, затраты на поиск и найм персонала, затраты на изменение организационной структуры предприятия). Эти затраты не требуют дисконтирования, т. к. являются единовременными;

n – предполагаемая продолжительность сотрудничества, мес.;

d_m – ставка дисконтирования за месяц, рассчитываемая по формуле (5.2);

$K_{i(1)}$ – затраты на содержание собственной группы художников-модельеров (дизайнеров) в i -м периоде (например, затраты на повышение квалификации персонала, затраты на обеспечение условий труда, выплата заработной платы излишнему на данной стадии производственного цикла персоналу).

Коллаборация 2-го типа представляет собой совместную деятельность предприятия по производству товаров интенсивного обновления и высококвалифицированного известного художника-модельера (дизайнера), который создает коллекцию таких товаров под двойным брендом с использованием производственного потенциала предприятия. Двойной бренд предполагает использование бренда предприятия и имени (бренда) партнера одновременно. Особенность коллаборации 2-го типа заключается в том, что привлеченный художник-модельер (дизайнер) обладает высокой квалификацией, опытом работы по разработке коллекций товаров интенсивного обновления и по руководству сформированной группой художников-модельеров (дизайнеров) предприятия, а также обладает собственным брендом

в производстве товаров интенсивного обновления, т. е. является известным в этой сфере деятельности. Это позволяет предприятию рассчитывать на получение маркетинговой выгоды за счет появления «особого информационного повода, увеличивающего интерес потенциальных потребителей и других заинтересованных сторон к такому нестандартному виду сотрудничества»³⁴⁷. Дополнительным положительным эффектом от коллаборации 2-го типа является создание особой творческой среды на предприятии, что способствует повышению креативной и инновационной активности персонала. Решение о реализации коллаборации 2-го типа принимается руководством предприятия экспертным методом после проведения маркетинговых исследований собственного бренда с целью оценки его узнаваемости и привлекательности для предполагаемых партнеров. Оценка имени (бренда) предполагаемого партнера и соответствия его квалификации также входит в процесс принятия решения о выборе привлекаемого художника-модельера (дизайнера). Для расчета экономического эффекта от коллаборации 2-го типа используется следующая формула:

$$\begin{aligned}
 Eff_2 = & \sum_{i=1}^n \frac{E_{i(2)}}{(1+d_m)^i} + \sum_{i=1}^n \frac{R_{i(2)}}{(1+d_m)^i} + \sum_{i=1}^n \frac{M_{i(2)}}{(1+d_m)^i} + \\
 & + \sum_{i=1}^n \frac{P_{i(2)}}{(1+d_m)^i} + \sum_{i=1}^n \frac{I_{i(1)}}{(1+d_m)^i} + \sum_{i=1}^n \frac{A_{i(2)}}{(1+d_m)^i} + \\
 & + \sum_{i=1}^n \frac{Z_{i(2)}}{(1+d_m)^i} - C_{0(2)} - \sum_{i=1}^n \frac{C_{i(2)}}{(1+d_m)^i} - \\
 & - \sum_{i=1}^n \frac{T_{i(2)}}{(1+d_m)^i} - B_{0(2)} - \sum_{i=1}^n \frac{K_{i(2)}}{(1+d_m)^i} ,
 \end{aligned} \tag{5.5}$$

где Eff_2 – экономический эффект от коллаборации 2-го типа;

n – предполагаемая продолжительность сотрудничества, мес.;

d_m – ставка дисконтирования за месяц, рассчитываемая по формуле (5.2);

$E_{i(2)}$ – экономия от реализации коллаборации в i -м периоде, которая отражает разницу в затратах на поиск, наем и оплату труда штат-

³⁴⁷ Анисимов, Ю. П. Организация межфирменного сотрудничества в инновационной деятельности / Ю. П. Анисимов, А. В. Полукеева // Известия Юго-Западного государственного университета. Серия: Экономика. Социология, Менеджмент. – 2017. – Т. 7. – № 1(22). – С. 8–16.

ного художника-модельера (дизайнера) соответствующей квалификации и репутации и вознаграждением партнеру и рассчитывается по следующей формуле:

$$E_{i(2)} = Exp_{own i(2)} - Exp_{fee i(2)}, \quad (5.6)$$

где $Exp_{own i(2)}$ – затраты предприятия на поиск, наем и оплату труда штатного художника-модельера (дизайнера) в i -м периоде;

$Exp_{fee i(2)}$ – вознаграждение партнеру в i -м периоде;

$R_{i(2)}$ – дополнительный доход, полученный в i -м периоде за счет повышения потребительских характеристик продукции (например, рост цены или прирост объема продаж за счет появления новых свойств товара, повышения качества, соответствия моде);

$M_{i(2)}$ – экономия или издержки, полученные в i -м периоде за счет положительного или отрицательного эффекта масштаба;

$P_{i(2)}$ – синергетический маркетинговый эффект, полученный в i -м периоде (например, рост цены, прирост объема продаж за счет реакции СМИ и социальных сетей, экономия на рекламе);

$I_{i(2)}$ – дополнительный доход, полученный в i -м периоде за счет репутации партнера (например, прирост цены или объема продаж за счет узнаваемости его бренда);

$A_{i(2)}$ – прочие доходы предприятия в i -м периоде, получение которых стало возможным благодаря коллаборации (например, доход от продажи ненужного оборудования, доход от сдачи в аренду ненужного оборудования или помещений);

$Z_{i(2)}$ – дополнительный доход, полученный в i -м периоде за счет изменения структуры потребителей (например, прирост объема продаж за счет расширения возрастных рамок целевой аудитории, роста лояльности к бренду предприятия со стороны потребителей продукции, выпускаемой партнером);

$C_{0(2)}$ – затраты на поиск партнера (маркетинговые исследования, подготовка документации, ведение переговоров). Эти затраты не требуют дисконтирования, т. к. являются единовременными;

$C_{i(2)}$ – текущие затраты на обеспечение взаимодействия с партнером в i -м периоде (например, административные издержки на обеспечение текущего взаимодействия, оплата вознаграждения);

$T_{i(2)}$ – затраты на технико-технологическое обеспечение выпуска коллекции товаров интенсивного обновления в рамках коллаборации в i -м периоде (например, реинжиниринг бизнес-процессов предприятия, закупка нового оборудования). В зависимости от момента перехода к коллаборации 2-го типа и с учетом технико-технологических изменений, произведенных в первом периоде, могут быть рассмотрены частные случаи этих затрат:

а) полная амортизация нового оборудования в предыдущих периодах:

$$T_{i(2)} = 0 \quad , \quad (5.7)$$

б) частичная амортизация нового оборудования в предыдущих периодах:

$$T_{i(2)} = \sum_{i=1}^n T^*_{(1)} - D_{(1)} \quad , \quad (5.8)$$

где $T^*_{(1)}$ – стоимость нового оборудования, приобретенного при коллаборации 1-го типа;

$D_{(1)}$ – амортизация, начисленная на новое оборудование в i -том периоде, приобретенное при коллаборации 1-го типа.

в) наступление морального износа 2-го типа и принятие решения о замене оборудования. Доход от продажи или сдачи в аренду ненужного оборудования учитывается в $A_{i(2)}$.

$V_{0(2)}$ – затраты на проведение маркетинговых исследований бренда предприятия. Эти затраты не требуют дисконтирования, т.к. являются единовременными;

$K_{i(2)}$ – затраты на содержание собственной группы художников-модельеров (дизайнеров) в i -м периоде (например, затраты на повышение квалификации персонала, затраты на обеспечение условий труда).

Коллаборация 3-го типа представляет собой совместную деятельность предприятия по производству товаров интенсивного обновления и известной персоны (организации), направленную на создание

коллекции таких товаров под двойным брендом с использованием производственных мощностей и трудовых ресурсов предприятия, в том числе его творческого потенциала, сформированного благодаря реализации коллабораций 1-го и 2-го типов. Решение о выборе предпочтительной персоны (организации) для реализации коллаборации 3-го типа принимается руководством предприятия с использованием экспертного метода на основании оценки соответствия репутации предполагаемого партнера ожидаемому эффекту от сотрудничества. Особенность коллаборации 3-го типа заключается в том, что коллекция товаров интенсивного обновления создается собственными силами предприятия (подготовленной в предыдущих периодах группой художников-модельеров (дизайнеров)), обладающих достаточным творческим потенциалом и компетенциями для ее создания – приобретенными конкурентными преимуществами предприятия.

С учетом специфики труда в производстве товаров интенсивного обновления, который носит преимущественно творческий характер, предварительная подготовка художников-модельеров (дизайнеров) и постепенное наделение их полномочиями целесообразны по следующим причинам: во-первых, это позволяет учесть временной лаг между технико-технологическим обновлением производства и подготовкой специалистов для работы в новых условиях. Во-вторых, это способствует вовлечению их в корпоративную культуру предприятия, включающую фирменный стиль в производстве товаров интенсивного обновления. В отличие от коллаборации 2-го типа, в данном случае не требуется привлечение высококвалифицированного партнера для руководства проектом, поскольку сформированная группа художников-модельеров (дизайнеров) в течение реализации коллабораций на предыдущих этапах приобрела необходимые навыки и компетенции. Известная персона или организация, обладающая известным брендом, привлекается с целью информационного и маркетингового сопровождения проекта по созданию и продвижению коллекции товаров интенсивного обновления под двойным брендом. Рассчитаем экономический эффект коллаборации 3-го типа по следующей формуле:

$$\sum_{i=1}^n \frac{I_{i(3)}}{(1+d_m)^i} - C_{0(3)} - \sum_{i=1}^n \frac{C_{i(3)}}{(1+d_m)^i} + \sum_{i=1}^n \frac{K_{i(3)}}{(1+d_m)^i}, \quad (5.9)$$

где Eff_3 – экономический эффект от коллаборации 3-го типа;

n – предполагаемая продолжительность сотрудничества, мес.;

d_m – ставка дисконтирования за месяц, рассчитываемая по формуле (5.2);

$E_{i(3)}$ – экономия от реализации коллаборации в i -м периоде, которая отражает разницу в затратах на рекламу и соответствующее информационное обеспечение выхода коллекции, которые понесло бы предприятие без использования репутации партнера и вознаграждением партнеру, и рассчитывается по следующей формуле:

$$E_{i(3)} = Exp_{own i(3)} - Exp_{fee i(3)}, \quad (5.10)$$

где $Exp_{own i(3)}$ – собственные затраты на рекламу и соответствующее информационное обеспечение выпуска коллекции товаров интенсивного обновления, которые понесло бы предприятие без использования репутации партнера в i -м периоде;

$Exp_{fee i(3)}$ – вознаграждение партнеру в i -м периоде;

$M_{i(3)}$ – экономия или издержки, полученные в i -м периоде за счет положительного или отрицательного эффекта масштаба;

$P_{i(3)}$ – синергетический маркетинговый эффект, полученный в i -м периоде (например, прирост цены, прирост объема продаж за счет реакции СМИ и социальных сетей, экономия на рекламе);

$I_{i(3)}$ – дополнительный доход, полученный в i -м периоде за счет репутации партнера (например, рост цены, прирост объема продаж за счет повышения узнаваемости бренда);

$C_{0(3)}$ – затраты на поиск партнера (маркетинговые исследования, подготовка документов). Эти затраты не требуют дисконтирования, т. к. являются единовременными;

$C_{i(3)}$ – текущие затраты на обеспечение взаимодействия с партнером в i -м периоде (например, административные издержки на обеспечение текущего взаимодействия, оплата вознаграждения);

$K_{i(3)}$ – экономический эффект от резервирования подготовки кадров, полученный в i -м периоде (например, экономия затрат на персонал при росте компетенций).

Коллаборация 4-го типа представляет собой совместную деятельность предприятия по производству товаров интенсивного обновления и известного художника-модельера (дизайнера), направленную на создание коллекции таких товаров под двойным брендом с использованием производственных мощностей и трудовых ресурсов предприятия, в том числе его творческого потенциала. В отличие от коллаборации 2-го типа, при которой привлеченный партнер работает над созданием коллекции товаров интенсивного обновления, при коллаборации 4-го типа используется только его имя (имидж) при ее выпуске. Дополнительным положительным эффектом от сотрудничества является рост числа потребителей за счет привлечения целевой аудитории партнера. Рассчитаем экономический эффект коллаборации 4-го типа по следующей формуле:

$$Eff_4 = \sum_{i=1}^n \frac{E_{i(4)}}{(1+d_m)^i} + \sum_{i=1}^n \frac{M_{i(4)}}{(1+d_m)^i} + \sum_{i=1}^n \frac{I_{i(4)}}{(1+d_m)^i} + \sum_{i=1}^n \frac{Z_{i(4)}}{(1+d_m)^i} - C_{0(4)} - \sum_{i=1}^n \frac{C_{i(4)}}{(1+d_m)^i} + \sum_{i=1}^n \frac{K_{i(4)}}{(1+d_m)^i}, \quad (5.11)$$

где Eff_4 – экономический эффект от коллаборации 4-го типа;

n – предполагаемая продолжительность сотрудничества, мес.;

d_m – ставка дисконтирования за месяц, рассчитываемая по формуле (5.2);

$E_{i(4)}$ – экономия от реализации коллаборации в i -м периоде, которая отражает разницу в затратах на рекламу и соответствующее информационное обеспечение выхода коллекции, которые понесло бы предприятие без использования репутации партнера и вознаграждением партнеру и рассчитывается по следующей формуле:

$$E_{i(4)} = Exp_{own i(4)} - Exp_{fee i(4)}, \quad (5.12)$$

где $Exp_{own i(4)}$ – собственные затраты на рекламу и соответствующее информационное обеспечение выхода коллекции, которые понесло бы предприятие без использования репутации партнера в i -м периоде;

$Exp_{fee i(4)}$ – вознаграждение партнеру в i -м периоде;

$M_{i(4)}$ – экономия или издержки, полученные в i -м периоде за счет положительного или отрицательного эффекта масштаба;

$I_{i(4)}$ – дополнительный доход, полученный в i -м периоде за счет репутации партнера (например, прирост цены, прирост объема продаж за счет повышения узнаваемости бренда);

$Z_{i(4)}$ – дополнительный доход, полученный в i -м периоде за счет изменения структуры потребителей (например, прирост объема продаж за счет расширения возрастных рамок целевой аудитории, роста лояльности к бренду предприятия со стороны потребителей продукции, выпускаемой партнером);

$C_{o(4)}$ – затраты на поиск партнера (маркетинговые исследования, подготовка документов). Эти затраты не требуют дисконтирования, т. к. являются единовременными;

$C_{i(4)}$ – текущие затраты на обеспечение взаимодействия с партнером (например, административные издержки на обеспечение текущего взаимодействия, оплата вознаграждения);

$K_{i(4)}$ – экономический эффект от резервирования подготовки кадров, полученный в i -м периоде (например, экономия затрат на персонал при росте компетенций).

Коллаборация 5-го типа представляет собой долговременную совместную деятельность предприятия по производству товаров интенсивного обновления и подготовленной собственной группы художников-модельеров (дизайнеров), направленную на создание и обновление коллекций таких товаров под брендом предприятия и создание нового бренда с использованием производственного потенциала предприятия. Стадия воспроизводственного цикла, на которой целесообразно реализовывать коллаборацию 5-го типа, характеризуется наличием приобретенных конкурентных преимуществ – достаточным трудовым потенциалом и развитой технологией для создания собственного бренда или активного продвижения существующего. Коллаборация 5-го типа может утрачивать специфичные признаки в случае, если сотрудничество между предприятием и группой художников-модельеров (дизайнеров) представляет собой чисто трудовые отношения. Рассчитаем экономический эффект коллаборации 5-го типа по следующей формуле:

$$\begin{aligned}
 Eff_5 = & \sum_{i=1}^n \frac{E_{i(5)}}{(1+d_m)^i} + \sum_{i=1}^n \frac{R_{i(5)}}{(1+d_m)^i} + \sum_{i=1}^n \frac{M_{i(5)}}{(1+d_m)^i} + \\
 & + \sum_{i=1}^n \frac{A_{i(5)}}{(1+d_m)^i} - \sum_{i=1}^n \frac{C_{i(5)}}{(1+d_m)^i} + \sum_{i=1}^n \frac{K_{i(4)}}{(1+d_m)^i},
 \end{aligned}
 \tag{5.13}$$

где Eff_5 – экономический эффект от коллаборации 5-го типа;

n – предполагаемая продолжительность сотрудничества, мес.;

d_m – ставка дисконтирования за месяц, рассчитываемая по формуле (5.2);

$E_{i(5)}$ – экономия от реализации коллаборации в i -м периоде, которая отражает разницу между стоимостью труда группы художников-модельеров (дизайнеров) соответствующей квалификации на рынке и затратами на содержание собственной группы художников-модельеров (дизайнеров) и рассчитывается по следующей формуле:

$$E_{i(5)} = Exp_{own\ i(5)} - Exp_{fee\ i(5)},
 \tag{5.14}$$

где $Exp_{own\ i(5)}$ – стоимость труда группы художников-модельеров (дизайнеров) соответствующей квалификации на рынке за i -й период;

$Exp_{fee\ i(5)}$ – затраты на содержание собственной группы художников-модельеров (дизайнеров) в i -м периоде;

$R_{i(5)}$ – дополнительный доход, полученный в i -м периоде за счет повышения потребительских характеристик продукции (например, рост цены или прирост объема продаж за счет появления новых свойств товара, повышения качества, соответствия моде);

$M_{i(5)}$ – экономия или издержки, полученные в i -м периоде за счет положительного или отрицательного эффекта масштаба;

$A_{i(5)}$ – прочие доходы предприятия в i -м периоде, получение которых стало возможным благодаря коллаборации (например, доход от продажи ненужного оборудования, доход от сдачи в аренду ненужного оборудования или помещений);

$C_{i(5)}$ – текущие затраты на обеспечение взаимодействия с группой художников-модельеров (дизайнеров) (например, административные издержки на обеспечение текущего взаимодействия, оплата вознаграждения);

$K_{i(5)}$ – экономический эффект от резервирования подготовки кадров, полученный в i -м периоде (например, экономия затрат на персонал при росте компетенций).

Коллаборация 6-го типа представляет собой совместную деятельность предприятий по производству товаров интенсивного обновления концептуально разных сегментов (по критерию цены и (или) аудитории), направленную на создание коллекции таких товаров под двойным брендом. На данном этапе воспроизводственного цикла предприятие обладает приобретенными на предыдущих этапах конкурентными преимуществами – возросшим трудовым потенциалом, усовершенствованной технологией производства товаров интенсивного обновления, а также собственным брендом. Рассчитаем экономический эффект коллаборации 6-го типа по следующей формуле:

$$\begin{aligned}
 Eff_6 = & \sum_{i=1}^n \frac{E_{i(6)}}{(1+d_m)^i} + \sum_{i=1}^n \frac{R_{i(6)}}{(1+d_m)^i} + \sum_{i=1}^n \frac{M_{i(6)}}{(1+d_m)^i} + \\
 & + \sum_{i=1}^n \frac{A_{i(6)}}{(1+d_m)^i} - \sum_{i=1}^n \frac{C_{i(6)}}{(1+d_m)^i} + \sum_{i=1}^n \frac{K_{i(4)}}{(1+d_m)^i} + \\
 & + \sum_{i=1}^n \frac{I_{i(6)}}{(1+d_m)^i} + \sum_{i=1}^n \frac{F_{i(6)}}{(1+d_m)^i} ,
 \end{aligned} \quad (5.15)$$

где Eff_6 – экономический эффект от коллаборации 6-го типа;

n – предполагаемая продолжительность сотрудничества, мес.;

d_m – ставка дисконтирования за месяц, рассчитываемая по формуле (5.2);

$E_{i(6)}$ – экономия от реализации коллаборации в i -м периоде, которая отражает разницу между стоимостью труда группы художников-модельеров (дизайнеров) соответствующей квалификации на рынке и затратами на содержание собственной группы художников-модельеров (дизайнеров) и рассчитывается по следующей формуле:

$$E_{i(6)} = Exp_{own\ i(6)} - Exp_{fee\ i(6)} , \quad (5.16)$$

где $Exp_{own\ i(6)}$ – стоимость труда группы художников-модельеров (дизайнеров) соответствующей квалификации на рынке за i -й период;

$Exp_{fee\ i(6)}$ – затраты на содержание собственной группы художников-модельеров (дизайнеров) в i -м периоде;

$R_{i(6)}$ – дополнительный доход, полученный в i -м периоде за счет повышения потребительских характеристик продукции (например, рост цены или прирост объема продаж за счет появления новых свойств товара, повышения качества, соответствия моде);

$M_{i(6)}$ – экономия или издержки, полученные в i -м периоде за счет положительного или отрицательного эффекта масштаба;

$A_{i(6)}$ – прочие доходы предприятия в i -м периоде, получение которых стало возможным благодаря коллаборации (например, доход от продажи ненужного оборудования, доход от сдачи в аренду ненужного оборудования или помещений);

$C_{i(6)}$ – текущие затраты на обеспечение взаимодействия с группой художников-модельеров (дизайнеров) (например, административные издержки на обеспечение текущего взаимодействия, оплата вознаграждения);

$K_{i(6)}$ – экономический эффект от резервирования подготовки кадров, полученный в i -м периоде (например, экономия затрат на персонал при росте компетенций);

$I_{i(6)}$ – дополнительный доход, полученный в i -м периоде за счет репутации партнера (например, прирост цены, прирост объема продаж за счет повышения узнаваемости бренда);

$F_{i(6)}$ – дополнительный доход, полученный в i -м периоде за счет совершенствования технологии продвижения товаров (например, беспрепятственный доступ товаров предприятия в фирменную сеть партнера).

Коллаборация 7-го типа представляет собой совместную деятельность предприятия по производству товаров интенсивного обновления и производителя иных товаров и услуг с целью получения кумулятивного эффекта на основе единого пространственно-временного использования обоих брендов. Кумулятивный эффект от сотрудничества при этом достигается за счет кросс-продаж – продаж дополнительных товаров и услуг существующим клиентам за счет расширения ассортимента или продажи сопутствующих и других товаров. Коллаборация 7-го типа может быть как разовая (например, модный показ или рекламная кампания нескольких брендов), так и продолжающаяся (создание одного субъекта торговой сети для нескольких

брендов). Рассчитаем экономический эффект коллаборации 7-го типа по следующей формуле:

$$\begin{aligned}
 Eff_7 = & \sum_{i=1}^n \frac{E_{i(7)}}{(1+d_m)^i} + \sum_{i=1}^n \frac{A_{i(7)}}{(1+d_m)^i} - \sum_{i=1}^n \frac{C_{i(7)}}{(1+d_m)^i} + \\
 & + \sum_{i=1}^n \frac{K_{i(7)}}{(1+d_m)^i} + \sum_{i=1}^n \frac{I_{i(7)}}{(1+d_m)^i} + \sum_{i=1}^n \frac{P_{i(7)}}{(1+d_m)^i} + \\
 & + \sum_{i=1}^n \frac{S_{i(7)}}{(1+d_m)^i} + \sum_{i=1}^n \frac{Z_{i(7)}}{(1+d_m)^i} + \sum_{i=1}^n \frac{F_{i(7)}}{(1+d_m)^i} ,
 \end{aligned} \quad (5.17)$$

где Eff_7 – экономический эффект от коллаборации 7-го типа;

n – предполагаемая продолжительность сотрудничества, мес.;

d_m – ставка дисконтирования за месяц, рассчитываемая по формуле (5.2);

$E_{i(7)}$ – экономия от реализации коллаборации в i -м периоде, которая отражает разницу между стоимостью труда группы художников-модельеров (дизайнеров) соответствующей квалификации на рынке и затратами на содержание собственной группы художников-модельеров (дизайнеров) и рассчитывается по следующей формуле:

$$E_{i(7)} = Exp_{own\ i(7)} - Exp_{fee\ i(7)} , \quad (5.18)$$

где $Exp_{own\ i(7)}$ – стоимость труда группы художников-модельеров (дизайнеров) соответствующей квалификации на рынке за i -й период;

$Exp_{fee\ i(7)}$ – затраты на содержание собственной группы художников-модельеров (дизайнеров) в i -м периоде;

$A_{i(7)}$ – прочие доходы предприятия в i -м периоде, получение которых стало возможным благодаря коллаборации (например, доход от продажи ненужного оборудования, доход от сдачи в аренду ненужного оборудования или помещений);

$C_{i(7)}$ – текущие затраты на обеспечение взаимодействия с группой художников-модельеров (дизайнеров) (например, административные издержки на обеспечение текущего взаимодействия, оплата вознаграждения);

$K_{i(7)}$ – экономический эффект от резервирования подготовки кадров, полученный в i -м периоде (например, экономия затрат на персонал при росте компетенций);

$I_{i(7)}$ – дополнительный доход, полученный в i -м периоде за счет репутации партнера (например, прирост цены, прирост объема продаж за счет повышения узнаваемости бренда);

$P_{i(7)}$ – синергетический маркетинговый эффект, полученный в i -м периоде (например, прирост цены, прирост объема продаж за счет реакции СМИ и социальных сетей, экономия на рекламе);

$S_{i(7)}$ – дополнительная выгода, полученная в i -м периоде за счет роста социального капитала (например, выгода от заключения контрактов за счет появления благодаря партнеру новых хозяйственных связей);

$Z_{i(7)}$ – дополнительный доход, полученный в i -м периоде за счет изменения структуры потребителей (например, прирост объема продаж за счет расширения возрастных рамок целевой аудитории, роста лояльности к бренду предприятия со стороны потребителей продукции, выпускаемой партнером);

$F_{i(7)}$ – дополнительный доход, полученный в i -м периоде за счет совершенствования технологии продвижения товаров (например, беспрепятственный доступ товаров предприятия в фирменную сеть партнера).

Предложенные формулы расчета экономического эффекта коллабораций могут иметь частные случаи по каждой из них в зависимости от условий конкретного проекта. При этом число слагаемых может быть меньше, чем в общих формулах (5.1; 5.5; 5.9; 5.11; 5.13; 5.15; 5.17). Принятие решения о целесообразности реализации коллаборации на основе расчета ее экономического эффекта и выбор предпочтительного типа производится внутри предприятия. Некоторые проекты коллаборации могут рассматриваться как краткосрочное сотрудничество, другие – как долгосрочное. Коллаборация, как разовая, так и продолжающаяся, не предполагает полного изменения ассортимента выпускаемой продукции. Предприятие принимает решение о замене или о дополнении части ассортимента новой продукцией в зависимости от наличия производственных мощностей, трудовых ресурсов, оборотных средств, спроса на уже выпускаемые товары. При этом несколько типов коллаборации может реализовываться одновременно в случае если принимается решение о выстраивании нескольких тактических линий оптимизации воспроизводства. Выбор

предпочтительного типа коллаборации основывается на оценке конкурентных преимуществ предприятия по производству товаров интенсивного обновления с учетом возникающих при этом рисков и расчете ожидаемого экономического эффекта. Оценка своих конкурентных преимуществ производится с использованием экспертных оценок, например, с помощью метода «Дельфи». Оценка качества трудовых ресурсов, творческого потенциала, собственного бренда, хозяйственных связей, состояния сети сбыта позволит выбрать те типы коллаборации, которые доступны на конкретной стадии воспроизводственного цикла предприятия, а также выявить те факторы производства, которые необходимо усилить для перехода к другим, более выгодным для предприятия типам коллаборации. Алгоритм принятия решения о выборе наиболее эффективного типа коллаборации представлен на рисунке 5.1.

На принятие решения о выборе предпочтительной формы коллаборации влияют результаты расчета экономического эффекта от доступных для предприятия на определенной стадии воспроизводственного цикла типов коллаборации. Тот тип коллаборации, рассчитанный ожидаемый экономический эффект при реализации которой будет максимальным, является наиболее предпочтительным для предприятия.

Следует оговориться, что рассчитанный экономический эффект по одному из типов коллаборации может быть отрицательным. Вместе с тем реализация этого типа коллаборации может выступать в качестве этапа перехода к другим, более выгодным ее формам. В таком случае экономический эффект следует рассчитывать как сумму экономических эффектов от реализации нескольких типов коллабораций, планируемых к реализации. При этом один тип коллаборации может переходить в другой. Не следует рассматривать все типы коллаборации как обязательные для предприятия и последовательные для реализации. Также следует учитывать, что если осуществлять такие формы сотрудничества на постоянной основе, можно потерять некоторые положительные эффекты от коллаборации (например, синергетический маркетинговый эффект) в связи с привыканием потребителей, персонала к такой форме сотрудничества.

1

Оценка на основе *экспертного метода* конкурентных преимуществ предприятия (трудовые ресурсы, творческий потенциал, сбытовая сеть, технико-технологические характеристики, бренд, хозяйственные связи и иные в зависимости от специфики хозяйственной деятельности) и выбор доступных на данной стадии воспроизводственного цикла типов коллаборации (от 1-го до 7-го типа).

Расчет *экономического эффекта* коллаборации, общая формула для которого:

$$Eff = \sum_{i=1}^n \frac{E_i + R_i + M_i + P_i + I_i + A_i + Z_i + F_i + S_i + K_i}{(1 + d_m)^i} - \sum_{i=1}^n \frac{C_i + T_i}{(1 + d_m)^i} - B_0 - C_0 - K_0,$$

где *Eff* – экономический эффект коллаборации;

n – предполагаемая продолжительность сотрудничества, мес.;

d_m – ставка дисконтирования за месяц, которая рассчитывается по следующей формуле:

$$d_m = \sqrt[n]{1 + d} - 1,$$

d – ставка дисконтирования;

E_i – экономия от реализации коллаборации, полученная в *i*-м периоде;

2

R_i – дополнительный доход, полученный в *i*-м периоде за счет повышения потребительских характеристик продукции;

M_i – экономия или издержки, полученные в *i*-м периоде за счет положительного или отрицательного эффекта масштаба;

C₀ – затраты на поиск партнера;

C_i – текущие затраты в *i*-м периоде на обеспечение взаимодействия с партнером;

T_i – затраты в *i*-м периоде на технико-технологическое обеспечение выпуска коллекции товаров интенсивного обновления в рамках коллаборации;

K₀ – затраты на формирование собственной группы художников-модельеров (дизайнеров);

P_i – синергетический маркетинговый эффект, полученный в *i*-м периоде;

I_i – дополнительный доход, полученный в *i*-м периоде за счет репутации партнера;

A_i – прочие доходы предприятия в *i*-м периоде, получение которых стало возможным благодаря коллаборации;

B₀ – затраты на проведение маркетинговых исследований бренда;

Z_i – дополнительный доход, полученный в *i*-м периоде за счет изменения структуры потребителей;

F_i – дополнительный доход, полученный в *i*-м периоде за счет совершенствования технологии продвижения товаров;

S_i – дополнительная выгода, полученная в *i*-м периоде за счет роста социального капитала;

K_i – экономический эффект от резервирования подготовки кадров в *i*-м периоде.

3

Оценка *экономической эффективности* выбранных для реализации типов коллаборации. Коллаборация экономически эффективна, если экономическая эффективность, которая рассчитывается как отношение общей величины экономического эффекта к затратам на реализацию коллаборации, положительна. Ожидаемый средний уровень эффективности коллаборации в производстве товаров интенсивного обновления по экспертным оценкам составляет 15-20%.

Рисунок 5.1 – Алгоритм выбора предпочтительного типа коллаборации
 Источник: разработан авторами

Завершающим этапом принятия решения о выборе предпочтительной формы коллаборации является определение ее экономической эффективности, которая рассчитывается как отношение общей

величины экономического эффекта к затратам на реализацию коллаборации. Для удобства обозначим слагаемые, отражающие издержки, заглавными буквами и рассчитаем экономическую эффективность коллаборации по следующей формуле:

$$EcEff = \frac{Eff}{\sum_{i=1}^n \frac{B_i}{(1+d_m)^i} + \sum_{i=1}^n \frac{C_i}{(1+d_m)^i} + \sum_{i=1}^n \frac{K_i}{(1+d_m)^i} + \sum_{i=1}^n \frac{M_i}{(1+d_m)^i} + \sum_{i=1}^n \frac{T_i}{(1+d_m)^i}}, \quad (5.19)$$

где $EcEff$ – экономическая эффективность коллаборации;

Eff – экономический эффект коллаборации;

B_i – затраты на проведение маркетинговых исследований бренда предприятия;

C_i – затраты на поиск партнера и текущие затраты на обеспечение взаимодействия с партнером;

K_i – затраты на формирование и содержание собственной группы художников-модельеров (дизайнеров);

M_i – издержки, полученные за счет отрицательного эффекта масштаба;

T_i – затраты на технико-технологическое обеспечение выпуска коллекции в рамках коллаборации.

Рассчитанная по формуле (5.19) экономическая эффективность коллаборации отражает рентабельность вложений в реализацию коллаборации. Коллаборация экономически эффективна, если $EcEff > 0$. При этом ожидаемый средний уровень эффективности коллаборации в производстве товаров интенсивного обновления по экспертным оценкам составляет 15–20%³⁴⁸. Таким образом, предложенное методическое обеспечение повышения экономической эффективности воспроизводственного цикла предприятия по производству товаров интенсивного обновления на основе реализации коллабораций позволяет произвести выбор предпочтительной формы коллаборации в зависимости от изменения конкурентных преимуществ на той или иной стадии воспроизводственного цикла предприятия.

³⁴⁸ Сергеев, А. Сергей Саркисов, «Эжоника», о том, как сделать обувь уникальным продуктом [Электронный ресурс] // Retail.ru. Ритейлеру и поставщику. – Режим доступа: <https://www.retail.ru/cases/138970/2017-05-202017-05-20>. – Дата доступа: 20.09.2017.

Глава 6.

Развитие экономики космической деятельности Республики Беларусь на основе интегрированных горизонтальных структур

6.1 Кластерная политика как инструмент развития экономики экономики космической деятельности Республики Беларусь

Космическая деятельность является неотъемлемым элементом нового технологического уклада, основывающегося на использовании информации, к которому переходят экономически развитые и новые индустриальные страны. Формирование комплексной стратегии космической деятельности является частью глубокой структурной модернизации всего политико-экономического механизма страны. Цель космической деятельности выходит за пределы решения конкретных технических задач и получение коммерческой выгоды в традиционном ее понимании: космическая деятельность, принося в народное хозяйство синергетический эффект, служит рычагом для создания конкурентных преимуществ как на уровне отдельных отраслей, так и на макроуровне. Успешная космическая деятельность становится сегодня необходимым условием сохранения национального суверенитета как в военно-политическом аспекте, так и в сфере информационной безопасности.

Развитие космической отрасли Республики Беларусь в настоящее время предопределено сложившейся структурой космической деятельности. По итогам реализации Национальной программы исследования и использования космического пространства в мирных целях на 2008-2012 годы³⁴⁹ был запущен и успешно функционирует второй Белорусский космический аппарат (БелКА), спроектирована и внедрена система мониторинга и обработки данных дистанционного зондирования Земли, создана научно-техническая инфраструктура для выпуска специализированной аппаратуры дистанционного

³⁴⁹ О Национальной программе исследования и использования космического пространства в мирных целях на 2008–2012 годы: постановление Совета Министров Республики Беларусь от 14.10.2008 № 1517 [Электронный ресурс] // Консультант-Плюс. Беларусь / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Мн., 2018.

зондирования Земли, сформирована система профессиональной подготовки кадров. Данные, получаемые с БелКА, активно используются Министерством природных ресурсов и охраны окружающей среды для оценки и прогнозирования состояния природных и антропогенных геосистем, Государственным комитетом по имуществу для мониторинга топографических карт и планов населенных пунктов, Министерством сельского хозяйства и продовольствия для контроля состояний мелиоративных земель, Министерством по чрезвычайным ситуациям для мониторинга и прогнозирования чрезвычайных ситуаций природного и техногенного характера и др.

Дальнейшее развитие космической отрасли в Беларуси планируют осуществлять в направлении коммерциализации и самокупаемости космических проектов. Следуя за мировыми тенденциями в области дистанционного зондирования Земли, Беларусь постепенно переходит от простой продажи получаемых данных к оказанию комплексных услуг, готовых сервисов, направленных на обработку полученных данных.

В космической деятельности сегодня уже налажена практика международного сотрудничества Беларуси и России в сфере научно-технического взаимодействия: начиная с 1999 г. выполняются совместные НИР в рамках космических программ Союзного государства (программы «Космос-БР», «Космос-СГ», «Космос-НТ», «Мониторинг-СГ», «Технология-СГ»). На основе кооперации белорусско-российских предприятий проводится совместная работа на микроуровне, направленная, главным образом, на разработку устройств, приборов, технологий, материалов и стандартов для создания космических аппаратов дистанционного зондирования Земли (в частности, со стороны Российской Федерации – акционерное общество «Научно-производственная корпорация "Космические системы мониторинга, информационно-управляющие и электромеханические комплексы" имени А. Г. Иосифьяна», открытое акционерное общество «Российская корпорация ракетно-космического приборостроения и информационных систем», федеральное государственное унитарное предприятие «Центральный научно-исследовательский институт машиностроения», со стороны Республики Беларусь – открытое акционерное общество «Пеленг», открытое акционерное общество

«ИНТЕГРАЛ» – управляющая компания холдинга «ИНТЕГРАЛ», научно-инженерное республиканское унитарное предприятие «Геоинформационные системы»³⁵⁰.

Ряд нерешенных проблем (узкая специализация производственного сектора космической отрасли Беларуси, представление в неполном объеме вариантного ряда новых приборов дистанционного зондирования Земли, налаживание производства малогабаритной бортовой специальной и научной аппаратуры и элементной базы, используемой при изготовлении новой аппаратуры для космических аппаратов, технических и программных средств, устройств и систем, предназначенных для формирования навигационных сигналов, определения, обработки, хранения и визуализации навигационной информации³⁵¹) существенно замедляют развитие производственного сектора космической отрасли Беларуси. С целью решения названных проблем необходимо использовать как внутренние резервы национальной экономики, так и ресурсы зарубежных партнеров. Следует учитывать, что «сложившаяся геополитическая и геоэкономическая обстановка, как то, обострение политических противоречий и введение экономических санкций против России, политическое и идеологическое давление на Беларусь, манипуляция мировыми ценами на энергоресурсы и сырьевые ресурсы, ограничение доступа к иностранным займам и прямым иностранным инвестициям, к современным технологиям, способствует выстраиванию более тесного сотрудничества

³⁵⁰ Мелешко, Ю. В. Основные формы сотрудничества предприятий реального сектора экономики Республики Беларусь и Российской Федерации в сфере производства космической техники / Ю. В. Мелешко // Право. Экономика. Психология. – 2018. – № 1 (9). – С. 37–42.

³⁵¹ Об утверждении Государственной программы «Наукоемкие технологии и техника» на 2016–2020 годы: Постановление Совета Министров Республики Беларусь 21 апреля 2016 г. № 327 [Электронный ресурс] // Национальный правовой Интернет-портал Республики Беларусь, 05.05.2016, 5/42035. – Режим доступа: <http://pravo.by/main.aspx?guid=12551&p0=C21600327&p1=1>. – Дата доступа: 15.05.2017.

между Беларусью и Россией, в том числе и в производственно-технологической сфере и сфере НИОКР»³⁵². Кроме того, созданная инфраструктура космической деятельности в Беларуси также предопределяет дальнейшее углубление сотрудничества с российскими предприятиями. Так, Белорусский космический аппарат функционирует в составе объединенной орбитальной группировки дистанционного зондирования Земли с российским «Канопус-В» № 1: в наземные комплексы приема и обработки данных, базирующиеся на территории Беларуси и России, поступает информация с обоих космических аппаратов, что увеличивает частоту получения оперативных данных вдвое, а за счет однотипности оборудования приема и обработки информации повышается надежность получаемых данных.

В качестве основных направлений развития космической деятельности в Республике Беларусь на среднесрочный период определены дальнейшее развитие системы дистанционного зондирования Земли, развитие навигационной, геодезической и картографической деятельности на основе космических технологий, создание и развитие кадрового, научно-технического, организационного и нормативно-правового обеспечения космической деятельности в Республике Беларусь, что зафиксировано в Подпрограмме «Исследование и использование космического пространства в мирных целях», принятой в рамках Государственной программы «Наукоемкие технологии и техника» на 2016–2020 годы³⁵³. Вместе с тем, даже в условиях конкретизированных и закрепленных на законодательном уровне целевых направлений, задач и мероприятий, сохраняется вариативность материально-технического и институционального обеспечению космической отрасли.

³⁵² Чурсин, А. А. Состояние и основные направления развития космической отрасли Республики Беларусь: попытка методологического обобщения / А. А. Чурсин, Ю. В. Мелешко, М. Л. И. Анфимова // Экономическая наука сегодня : сб. науч. ст. / БНТУ. – Минск, 2017. – Вып. 5. – С. 276–295.

³⁵³ Об утверждении Государственной программы «Наукоемкие технологии и техника» на 2016–2020 годы: Постановление Совета Министров Республики Беларусь 21 апреля 2016 г. № 327 [Электронный ресурс] // Национальный правовой Интернет-портал Республики Беларусь, 05.05.2016, 5/42035. – Режим доступа: <http://pravo.by/main.aspx?guid=12551&p0=C21600327&p1=1>. – Дата доступа: 15.05.2016.

В соответствии с теорией оптимального функционирования экономики, основоположниками которой являются советские экономисты Л. В. Канторович³⁵⁴, А. Л. Лурье³⁵⁵, В. В. Новожилов³⁵⁶, проблема экономического планирования сводится к решению задачи нахождения условного экстремума функций. В таком случае «процесс планирования реализуется относительно какого-либо показателя – критерия оптимизации, который характеризует с определенных позиций эффективность осуществления того или иного экономического процесса. Другими словами, критерий оптимизации является количественным показателем оценки прогноза, который отражает поставленную цель и принимает экстремальное значение в процессе определения оптимальных параметров»³⁵⁷. Выбор критерия оптимизации зависит от множества факторов, в том числе от уровня рассматриваемой экономической системы, от специфических характеристик рассматриваемого объекта.

Универсальным критерием экономической эффективности можно считать принцип достижения максимального эффекта при ограниченных ресурсах или достижения определенных результатов с минимальными затратами. В таком случае повышение экономической эффективности (приближение к оптимальности функционирования) может быть достигнут как за счет максимизации прибыли для коммерческих организаций, так и за счет минимизации затрат для некоммерческих бюджетных организаций. Необходимость разработки иного подхода к оценке эффективности деятельности социальных институтов, отличного от оценки коммерческих организаций, была отмечена рядом исследователей, в частности, В. Н. Ананьевой при изучении

³⁵⁴ Канторович, Л. В. Математические методы организации и планирования производства / Л. В. Канторович. – Ленинград : Ленингр. гос. ун-т, 1939. – 68 с.

³⁵⁵ Лурье, А. Л. Методика сопоставления эксплуатационных расходов и капиталовложений при экономической оценке технических мероприятий / А. Л. Лурье. // Вопросы экономики железнодорожного транспорта. – М. : Трансжелдориздат, 1948. – С. 3–70.

³⁵⁶ Новожилов, В. В. Проблемы измерения затрат и результатов при оптимальном планировании / В. В. Новожилов. – М. : Экономика, 1967. – 376 с.

³⁵⁷ Стовба, В. Г. Выбор критерия эффективности при разработке стратегии устойчивого развития агроорганизаций на уровне сельских территорий / Е. В. Стовба, Г. С. Мухаметшина // Экономические науки. – 2014. – №8. – С. 156–160.

особенностей оценки эффективности деятельности таможенных органов. Так, указанным автором справедливо отмечено, что «оценивать экономическую эффективность таможенной деятельности как коммерческой – значит упрощать ее феноменологическую, социально-экономическую природу, сводя значение этой деятельности к пополнению бюджета и контролю за перемещением товаров на (из) таможенной территории»³⁵⁸. Именно поэтому в качестве критерия оценки эффективности деятельности социальных институтов, в частности, таможенных органов, В. Н. Ананьевой было выбрано снижение транзакционных издержек.

В силу своей неоднородности по видам деятельности, относящимся к космической отрасли (промышленное производство, оказание услуг, в том числе и услуг по государственному управлению), а также по разнонаправленности задач оптимальные критерии космической отрасли будут направлены как на максимизацию производства (прибыли), так и на минимизацию затрат. Так перед космической деятельностью поставлена задача решения важнейших социально-экономических задач Республики Беларусь (оперативное предупреждение чрезвычайных ситуаций природного и техногенного характера, повышение эффективности землепользования и сельскохозяйственного производства, охрана окружающей среды и рациональное использование природных ресурсов, оценка состояния лесонасаждений, национальная безопасность), критерием эффективности решения которой является минимизация затрат. При этом предполагается также использование данных дистанционного зондирования Земли, спутниковой связи и навигации, а также продукции в рамках коммерческих проектов, в том числе связанных с экспортом, что позволяет вводить оптимальные критерии максимизации.

Учитывая значение космической деятельности для социально-экономического развития государства и национальной безопасности, а также имеющиеся в области космической деятельности определенные положительные результаты (Белорусская космическая система

³⁵⁸ Ананьева, В. Н. Совершенствование таможенной деятельности для содействия развитию внешней торговли / В. Н. Ананьева // Экономическая наука сегодня : сб. науч. ст. / БНТУ. – Минск, 2014. – Вып. 2. – С. 145–169.

дистанционного зондирования Земли с наземной инфраструктурой и Белорусским космическим аппаратом (БелКА), Национальная система спутниковой связи и вещания Республики Беларусь на базе собственного геостационарного спутника связи), дальнейшее развитие космической деятельности целесообразно осуществлять в рамках стратегии интенсивного экономического развития. Данный термин был предложен Б. А. Карпинским и С. Н. Божко и подразумевает развитие, «базирующееся на внедрении достижений НТП в производство и ведет к росту производительности труда, качества продукции, экономии природно-сырьевых ресурсов, к уменьшению загрязнения окружающей среды»³⁵⁹. Экономическое развитие следует отличать от экономического роста, в основе которого лежит увеличение воспроизводственных показателей и который в зависимости от источников подразделяется на экстенсивный, предполагающий вовлечение дополнительных ресурсов, и, интенсивный, предполагающий качественное совершенствование прямых факторов роста: применение новейших технологий, повышение квалификации рабочей силы. Интенсивное экономическое развитие в отличие от интенсивного экономического роста носит устойчивый характер. Так, как справедливо было отмечено О. С. Шимовой, «положительные темпы роста ВВП/ВНП могут скрывать подрыв долгосрочного потенциала развития страны вследствие, например, недостаточных вложений в образование или в результате истощения невозобновляемого природного капитала»³⁶⁰. С точки зрения системного подхода, устойчивость «различных типов систем (экономических, технических, биологических) заключается в их способности эффективно выполнять внутренние и внешние функции несмотря на негативное воздействие экзо- и эндогенных факторов. Устойчивость развития системы характеризуется систематическим приращением результата не ниже допусти-

³⁵⁹ Карпинский, Б. А. Экономический рост при устойчивом развитии экономики / Б. А. Карпинский, С. Н. Божко. – Львов: Простор-М, 2006. – 374 с.

³⁶⁰ Шимова, О. С. Устойчивое развитие / О. С. Шимова. – Мн.: Белорусский государственный экономический университет, 2010. – 430 с. – С. 85.

мого минимума и не выше объективно детерминированного максимума»³⁶¹. Таким образом, устойчивое развитие, в отличие от устойчивого роста, допускает отступление от положительных значений роста в пользу качественных характеристик, что представляется особенно важным при реализации поставленных перед космической отраслью социально-экономических задач.

Сегодня интенсивный характер экономического развития обеспечивается за счет внедрения инноваций, при этом стоит принимать во внимание все разнообразие имеющихся форм инноваций, выделенных еще Й. Шумпетером в своей работе «Теория экономического развития»³⁶². Так, данный автор определял инновацию следующим образом: «Эта концепция включает пять случаев: (1) Создание нового товара, с которым потребители еще не знакомы, или нового качества товара. (2) Создание нового метода производства, еще не испытанного в данной отрасли промышленности, который совершенно не обязательно основан на новом научном открытии и может состоять в новой форме коммерческого обращения товара. (3) Открытие нового рынка, то есть рынка, на котором данная отрасль промышленности в данной стране еще не торговала, независимо от того, существовал ли этот рынок ранее. (4) Открытие нового источника факторов производства, опять-таки независимо от того, существовал ли этот источник ранее или его пришлось создать заново. (5) Создание новой организации отрасли, например, достижение монополии или ликвидация монопольной позиции»³⁶³.

Выделенные Й. Шумпетером формы инноваций не потеряли своей актуальности и сегодня, в то же время в современной экономике произошли существенные изменения в содержании нововведений. По мнению Дж. К. Гэлбрейта, с которым невозможно не согласиться, «власть переходит к тому фактору производства, который наименее доступен и который труднее всего заменить. Сначала это

³⁶¹ Шимова, О. С. Устойчивое развитие / О. С. Шимова. – Мн. : Белорусский государственный экономический университет, 2010. – 430 с. – С. 50.

³⁶² Шумпетер, Й. Теория экономического развития. Капитализм, социализм и демократия / предисл. В. С. Автономова / Й. Шумпетер. – М.: ЭКСМО, 2007. – 864 с.

³⁶³ Шумпетер, Й. Теория экономического развития. Капитализм, социализм и демократия / предисл. В. С. Автономова / Й. Шумпетер. – М.: ЭКСМО, 2007. – 864 с.

были природные факторы, потом – капитал, теперь – интеллектуальный потенциал человечества, носитель информации»³⁶⁴. Однако в основе изменений социально-экономической системы общества с точки зрения теории детерминирования социального развития технологическим прогрессом (теория долгосрочного технико-экономического развития), наиболее яркими представителями которой являются С. Ю. Глазьев³⁶⁵ и К. Перес³⁶⁶, лежит смена технологических укладов, представляющих собой «крупные комплексы технологически сопряженных производств»³⁶⁷. Исторический опыт показывает, что успех преодоления структурного экономического кризиса, характерного сегодня для всей мировой экономики и связанного с кризисом капиталистической системы и обслуживающих его финансовых институтов, зависит от состояния научно-технического потенциала страны и эффективности экономической политики. Материально-техническую основу нового экономического подъема будет составлять, как утверждает С. Ю. Глазьев, шестой технологический уклад, ключевыми направлениями развития которого являются «биотехнологии, основанные на достижениях молекулярной биологии и генной инженерии, нанотехнологии, системы искусственного интеллекта, глобальные информационные сети и интегрированные высокоскоростные транспортные системы»³⁶⁸. Кроме того, в рамках шестого технологического уклада развиваются технологии гибкой автоматизации

³⁶⁴ Гэлбрейт, Дж. К. Новое индустриальное общество: Пер. с англ. / Дж. К. Гэлбрейт. – М.: ООО «Издательство АСТ»: ООО «Транзиткнига»; СПб.: Terra Fantastica, 2004. – 602 с.

³⁶⁵ Глазьев, С. Ю. Стратегия опережающего развития России в условиях глобального кризиса / С. Ю. Глазьев. – М.: Экономика, 2010. – 254 с.

³⁶⁶ Perez, C. Technological Revolutions and Financial Capital: The Dynamics of Bubbles and Golden Ages / C. Perez. – London: Elgar 2002.

³⁶⁷ Академик Сергей Глазьев удостоен золотой медали им. С. Кузнеця «За вклад в теорию экономического развития и эконометрику» [Электронный ресурс] // Сергей Глазьев: Официальный сайт. – Режим доступа: http://www.glazev.ru/econom_polit/270/. – Дата доступа: 15.05.2016.

³⁶⁸ Глазьев, С. Ю. Стратегия опережающего развития России в условиях глобального кризиса / С. Ю. Глазьев. – М.: Экономика, 2010. – 254 с. – С. 13.

производства, космические технологии, производство конструкционных материалов с заранее заданными свойствами, атомная промышленность, авиоперевозки.

Структурный кризис, опосредующий смену технологических укладов и преодолеть который возможно только при быстром переходе экономики на новый технологический уклад, открывает уникальные возможности для развивающихся и новых индустриальных стран, способных осуществить радикальные институциональные изменения. По справедливому утверждению С. Ю. Глазьева, «в настоящее время новый технологический уклад выходит из эмбриональной фазы развития, разворачивается процесс замещения им предыдущего технологического уклада, достигшего пределов своего роста»³⁶⁹. В кризисных условиях возрастает роль государства, связанного с необходимостью концентрации существенных финансовых и иных ресурсов в нужных отраслях и обеспечения национальной безопасности. Сегодня требуется концентрация научных, технических, финансовых ресурсов для становления базисных производств нового технологического уклада и развития составляющих новый технологический уклад производственно-технологических комплексов. При этом следует учитывать фактор времени, поскольку, «вход для опаздывающих с каждым годом становится все дороже... По мере совершенствования технологий ее воспроизводство становится все более дорогим»³⁷⁰. Для Республики Беларусь космическая отрасль может стать заделом для становления шестого технологического уклада. Во-первых, ракетно-космическое производство требует использования новейших технических и технологических решений, во-вторых, полученные результаты космической деятельности при использовании их в других отраслях народного хозяйства влияют на повышение конкурентоспособности продукции, диверсификации продукции, расширению рынка, внедрению новых технологий, техническому перевооружению.

Переход к шестому технологическому укладу не означает исчезновение несущих отраслей предыдущего технологического уклада,

³⁶⁹ Глазьев, С. Ю. Стратегия опережающего развития России в условиях глобального кризиса / С. Ю. Глазьев. – М.: Экономика, 2010. – 254 с. – С. 97.

³⁷⁰ Глазьев, С. Ю. Стратегия опережающего развития России в условиях глобального кризиса / С. Ю. Глазьев. – М.: Экономика, 2010. – 254 с. – С. 99.

в первую очередь это касается станко- и машиностроения, приборостроения, ракетно-космической промышленности, атомной промышленности, связи, компьютерных технологии. Вместе с тем происходит их модернизация на основе нового технологического уклада, отрасли более ранних технологических укладов подвергаются существенным изменениям, а именно проникновением нанотехнологий, технологий автоматизированного управления и т. д. Формируется преемственность, так как новый технологический уклад развивается на базе предшествующего, используя его интеллектуальные, материальные и финансовые ресурсы.

С переходом на новый технологический уклад происходит перестроение финансовых, хозяйственных и политических институтов в соответствии с потребностями производственно-технологических систем. Изменения, связанные со становлением нового технологического уклада, касаются не только новых научно-технических принципов, но и формируют новую идеологию производства (безотходное, экологически чистое производство). В связи с этим, одним из экономических критериев оптимальной структуры космической отрасли является снижение материалоемкости космического производства и повышения производительности труда.

Как уже было отмечено ранее, в современной экономике происходит изменение значения факторов производства, а именно в шестом технологическом укладе доминирующим фактором становятся знания и компетенции, иными словами происходит «интеллектуализация производства, переход к непрерывному инновационному процессу в большинстве отраслей и непрерывному образованию в большинстве профессий»³⁷¹. Необходимость создания профильного высшего образования первой и второй ступени, обеспечения непрерывного профессионального образования, подготовки и переподготовки кадров также является обязательным условием для дальнейшего развития космической отрасли на основе нового технологического уклада.

³⁷¹ Глазьев, С. Ю. Стратегия опережающего развития России в условиях глобального кризиса / С. Ю. Глазьев. – М.: Экономика, 2010. – 254 с. – С. 87.

Производственно-экономическая структура космической отрасли дополняется институциональной структурой, состоящей из совокупности сложившихся формальных и неформальных институтов. Г. А. Примаченок справедливо отмечает, что «распределительные и перераспределительные процессы, возникающие и развивающиеся в ходе реализации системы институтов, могут носить сбалансированный (в ходе неантагонистической комплиментарности – совместимости и взаимодополняемости) характер или способствовать разбалансировке воспроизводственного процесса экономических взаимоотношений, усиливающей экономическую диверсификацию отдельных социальных групп, субъектов (акторов)»³⁷². С организационной точки зрения обеспечить совместимость и взаимодополняемость экономических отношений, возникающих между субъектами космической деятельности, можно с помощью кластерной политики, предполагающей содействие в формировании «группы географически соседствующих, взаимосвязанных компаний (поставщики, производители и др.) и связанных с ними организаций (образовательные заведения, органы государственного управления, инфраструктурные компании), действующих в определенных сферах и взаимодополняющих друг друга»³⁷³.

Утверждение С. Ю. Глазьева о том, что новый технологический уклад «требует комплексной политики их развития, предусматривающей одновременной создание кластеров технологически сопряженных производств и соответствующей им сферы потребления и культуры управления»³⁷⁴ в полной мере справедливо и для космической деятельности как для самостоятельной отрасли экономики. Предпосылками для развития космической отрасли в рамках организаций кластерного типа являются следующие особенности экономики космической деятельности.

Во-первых, космическая отрасль неоднородна и состоит из разных типов производств товаров и услуг, для которых, однако, характерна высокая интегрированность на основе базисных технологий.

³⁷² Устойчивое развитие экономики и безопасность: моногр. / А. А. Быков и М. И. Ноздрин-Плотниченко [и др.]. – Мн.: Мисанта, 2011. – 177 с. – С. 119.

³⁷³ Портер, М. Е. Конкуренция / М.Е. Портер. – М.: Вильямс, 2010. – 592 с. – С. 389.

³⁷⁴ Глазьев, С. Ю. Стратегия опережающего развития России в условиях глобального кризиса / С. Ю. Глазьев. – М.: Экономика, 2010. – 254 с. – С. 98.

Космическая отрасль является как самостоятельной отраслью (производственные предприятия, материально-техническая база, например, космический аппарат, центр обработки данных), так и отраслью инфраструктурного обеспечения по отношению практически ко всем остальным отраслям экономики (предоставление оперативных данных дистанционного зондирования Земли, обеспечение навигации, связи). Д. Якобс в своих работах справедливо подчеркивает значимость развития в кластере горизонтальных и вертикальных отношений между отраслями промышленности, с этих позиций кластеры выступают альтернативой секторальному подходу³⁷⁵. Объединяя в себе участников смежных и сопутствующих отраслей, которые, тем не менее, относятся к различным видам экономической деятельности, кластерная политика основывается на разработке комплексных мероприятий, направленных традиционно на развитие региональной и (или) национальной экономик, а в рассматриваемом нами случае – на развитие космической деятельности в целом, а не отдельных ее составляющих.

Во-вторых, высокая степень инновационности космической деятельности требует соответствующего институционального и инфраструктурного обеспечения. Организации кластерного типа позволяют создать эффективную системную организацию научных и исследовательских разработок, обеспечение технологического развития, качественное и своевременное обеспечение научной сферы и технологических инноваций, успешную коммерциализацию и диффузию выработанных инноваций. Развитость горизонтальных и вертикальных связей способствует также формальной и неформальной передаче компетенций, навыков и умений, что положительно сказывается на квалификации трудовых ресурсов.

В-третьих, космическая деятельность, в особенности деятельность по производству космических аппаратов, приборов и элементов, является ресурсоемким производством, и в первую очередь за счет НИОКР. В связи с этим проблемы финансирования представляются особенно актуальными не только для космической отрасли, но

³⁷⁵ Авакян, Г. Л. Региональный банковский кластер / Г. Л. Авакян, М. Ю. Саитова. – М. : Магистр: Инфа-М, 2012. – 223 с. – С. 49.

и для всякого производства, основанного на новейшем технологическом укладе. При становлении нового технологического уклада возрастает роль финансового капитала, обладающего высокой степенью ликвидности и способного обеспечить быстрые инвестиции в новые сферы. В. Е. Дементьев характеризует такую ситуацию как «лидерство финансовых агентов в обеспечении технологического развития»³⁷⁶. Так, если для пятого технологического уклада было характерно в целом рост расходов на образование и науку и преимущественно государственное стимулирование НИОКР, то в шестом технологическом укладе ведущая роль в финансировании новых сфер отводится институтам развития и фондам финансирования инновационной активности³⁷⁷. Аналогичный подход отражен и в Подпрограмме «Исследование и использование космического пространства в мирных целях»: около 68% запланированного финансирования предполагается обеспечить за счет иных источников, нежели средства республиканского бюджета (объем финансирования на 2016–2020 г. составит 2 629 164 млн. рублей, в том числе 738 164 млн. рублей – средства республиканского бюджета, из них 43 829,618 млн. рублей – средства республиканского централизованного инновационного фонда, 1 891 000 млн. рублей – средства из иных источников³⁷⁸). Вместе с тем, для организации привлечения большого количества внебюджетных средств необходима соответствующие институты, обязанность по созданию которых берет на себя, как правило, государство. По аналогии с иными отраслями промышленного комплекса, в сфере космической промышленности также, по нашему мнению, является целесообразным создание интегрированных кластерных структур, что среди прочего, также будет способствовать

³⁷⁶ Дементьев, В. Е. Длинные волны экономического развития и финансовые пузыри / В.Е. Дементьев. – Препринт # WP/2009/252. – М.: ЦЭМИ РАН, 2009. – 88 с.

³⁷⁷ Глазьев, С. Ю. Стратегия опережающего развития России в условиях глобального кризиса / С. Ю. Глазьев. – М.: Экономика, 2010. – 254 с. – С. 83.

³⁷⁸ Об утверждении Государственной программы «Наукоемкие технологии и техника» на 2016–2020 годы: Постановление Совета Министров Республики Беларусь 21 апреля 2016 г. № 327 [Электронный ресурс] // Национальный правовой Интернет-портал Республики Беларусь, 05.05.2016, 5/42035. – Режим доступа: <http://pravo.by/main.aspx?guid=12551&p0=C21600327&p1=1>. – Дата доступа: 15.05.2016.

поиску инвесторов, коммерциализации производства и развитию государственно-частного партнерства.

В-четвертых, организации кластерного типа могут обеспечить согласованность действий субъектов хозяйствования с разнонаправленными интересами, что приобретает особое значение в контексте возложенных на космическую отрасль ряда задач социального характера и задач по обеспечению национальной безопасности. Преимущества организаций кластерного типа заключаются в широко развитых формализованных и неформализованных отношениях его участников между собой, в результате которой возникает экономия на транзакционных издержках. С позиции институционального подхода кластер представляет собой «область экономических возможностей рынка, где бизнес все больше расширяется в различных отраслевых сегментах: от финансов до производства и распределения»³⁷⁹. Кластер играет роль платформы для успешного взаимодействия всех участников кластера и решает проблему взаимодействия органов управления и бизнеса, например, при помощи механизма государственно-частного партнерства, основанного на согласовании властных полномочий и экономических интересов, укрепления имущественных и хозяйственно-производственных связей, усиления методов мотивации и контроля над ресурсами и результатами деятельности.

Таким образом, с целью обеспечения устойчивого интенсивного экономического развития космической отрасли Республики Беларусь представляются целесообразными помимо мероприятий, направленных на совершенствование материально-техническое обеспечения, повышение добавленной стоимости продукции и услуг, снижение материалоемкости производства и т. д., совершенствование институциональной структуры космической отрасли. В частности, формирование интегрированных горизонтальных структур (кластеров) будет способствовать взаимосвязи космических производств на основе базисных технологий, обеспечения высокой степени инновационности, финансирования и увязки социальных и коммерческих интересов.

³⁷⁹ Sheffi, Y. Diving Growth and Employment Through Logistics / Y. Sheffi // The World Financial Review. – September–October, 2012.

6.2 Перспективы использования институтов государственно-частного партнерства в космической деятельности Республики Беларусь

Современная космическая деятельность, перед которой стоят задачи не только проведение передовых научных исследований, но и применение результатов таких исследований в экономике, науке и сфере безопасности, требует создания определенных условий, обеспечивающих ее эффективное развитие. При формировании благоприятной среды для развития белорусского космического рынка стоит учитывать институциональные сдвиги, произошедшие за последние 20 лет в мировой космической отрасли. Речь идет, в частности, о широкомасштабной коммерциализации космической деятельности, начавшаяся с перехода к аутсорсинговой модели, предполагающей заказ определенных товаров (создания коммерческих ракет-носителей «РН Falcon»), которая развилась в использование института государственно-частного партнерства для решения все большего числа задач.

Сегодня основными действующими субъектами на национальных космических рынках Беларуси, как и России, остаются преимущественно предприятия государственного сектора, а финансирование космической деятельности осуществляется, главным образом, за счет средств бюджета, в связи с чем эволюцию межсекторального взаимодействия следует рассматривать в направлении развития отношений между государством и бизнесом. В связи с длительными сроками окупаемости и необходимости значительных ресурсных вложений, большими экономическими рисками для всех участников космической деятельности, данная сфера не может развиваться без государства, обеспечивающего снижение рисков для частного сектора. В то же время необходимо расширять долю участия частного сектора в космической деятельности, что позволит за счет использования коммерческих подходов повысить эффективность решения локальных задач.

В мировой практике институт государственно-частного партнерства (ГЧП) применяется, как инструмент международного, национального или регионального развития, способствующий повышению

инвестиционной и инновационной активности, росту конкурентоспособности, как инновационный инструмент модернизации производственной и социальной инфраструктуры. Основными функциями такого партнерства являются: привлечение частного сектора как способ обеспечения эффективности вложений, решение проблемы финансирования глобальных инфраструктурных проектов (неподъемность для государства), координация социальных и экономических интересов субъектов; эффективное перераспределение ресурсов; снижение транзакционных издержек участников.

ГЧП предполагает конструктивное и взаимовыгодное сотрудничество органов государственной власти и бизнес-структур для решения наиболее значимых для общества социально-экономических проблем при сохранении государства своих полномочий и функций. Регулирующая деятельность государства заключается в выработке стратегии и принципов отношений бизнеса и публичной власти и общества в целом, формирование благоприятной институциональной среды, организация и управление ГЧП, разработка форм, методов и конкретных механизмов реализации ГЧП³⁸⁰.

Традиционными сферами применения институтов ГЧП являются объекты экономической инфраструктуры (автомобильные и железные дороги, трубопровод, информационные системы); объекты общественно-социального назначения (образование, наука, здравоохранение, защита окружающей среды); объекты сферы потребительских услуг (общественный транспорт, ЖКХ, благоустройство, службы занятости); другие сферы (энергетика, телекоммуникации, тюрьмы, сфера общественной безопасности). Следует учитывать, что ГЧП предполагает свои модели финансирования, отношения собственности и методы управления, отличающиеся от административных, в связи с чем зачастую возникает проблема распределения полномочий и обязательств между участниками.

ГЧП можно рассматривать в узком и широком смысле. В узком смысле ГЧП представляет собой взаимодействия государственного и частного секторов для решения конкретной задачи, реализации

³⁸⁰ Емельянов, Ю. С. Государственно-частное партнерство: инновации и инвестиции / Ю. С. Емельянов. – М.: URSS: Либроком, 2013. – 364 с. – С. 54.

определенного проекта, юридически оформленное договором, соглашением и т. д. Такой подход используется Организацией объединенных наций, определившей ГЧП как «инновационные долгосрочные контракты по развитию инфраструктуры и обеспечению оказания общественных услуг с привлечением финансовых средств, экспертного опыта и мотивации частного сектора в те области, которые традиционно относятся к сфере ответственности государства»³⁸¹. В русскоязычной литературе ГЧП также зачастую определяется в узком смысле: «институциональный и организационный альянс государственной власти и частного бизнеса с целью реализации общественно-значимых проектов»³⁸².

В рамках партнерства государства и бизнеса появляется возможность использовать при реализации определенных социально-значимых проектов преимущества частного сектора (управленческие подходы и технологии, ориентированные на экономическую эффективность, возможность быстрого реагирования на меняющиеся потребности рынка, сокращение сроков реализации проектов) и государственного сектора (возможность осуществлять регулируемую деятельность и защита общественных интересов). Финансирование проекта частным сектором снижает нагрузку на государственный бюджет, высвобождая ресурсы для решения иных государственных задач. Так как целью взаимодействия органов государственного управления и частных предприятий является осуществление конкретного проекта, то и ГЧП, при таком подходе, будет носить временный характер, то есть имеет ограниченный срок действия.

Если говорить о ГЧП как о частном проекте, то, как правило, государство привлекает частный сектор для финансирования, проектирования, строительства, эксплуатации и технического обслуживания государственных объектов инфраструктуры. Первой стадией такого проекта является определение государством задач проекта в форме долгосрочных результатов, имеющих практическую направленность

³⁸¹ Государственно-частное партнерство: обучающие материалы для государственного сектора / Европейская экономическая комиссия Организации объединенных наций. – Мн. : Четыре четверти, 2013. – 196 с. – С. 9-10.

³⁸² Варнавский, В. Альянс на неопределенный срок / В. Варнавский // Фельд-Почта. – 2004. – №29. – С. 5–11.

и целевых показателей (системы таких показателей). Органы государственного управления определяют наиболее эффективный с точки зрения экономической самостоятельности, социальной ориентированности, управляемости и экологичности способ решения поставленной задачи, более инновационный и эффективный подход к удовлетворению потребностей. Успех реализации проекта во многом зависит от четкой формулировки государственными органами требований в отношении результатов, которые должны быть обеспечены на выходе (как правило, такие требования описывают качество государственных услуг, но при этом не содержат требования по их предоставлению), частный сектор самостоятельно проектирует (по согласованию с государственными органами), финансирует, строит и эксплуатирует этот объект таким образом, чтобы обеспечить достижение поставленных долгосрочных требований к результатам, получая на протяжении срока действия проекта (в среднем – 25 лет) оплату за услуги, покрывающую финансовые затраты инвесторов и обеспечивающую получение дохода. По окончании срока действия контракта объект возвращается в собственность государства³⁸³.

При реализации проекта в рамках ГЧП одним из наиболее сложных проблем является справедливое распределение рисков между участниками. Частному сектору, как правило, передаются риски, связанные с затратами на проектирование и строительство объекта инфраструктуры, затратами, связанными с нарушением графика работы, колебанием рыночной конъюнктуры, затратами на эксплуатацию и техническое обслуживание объекта. То есть частному сектору переходят коммерческие риски, связанные непосредственно с реализацией проекта, в то время как государство берет на себя политические и правовые риски и оказывает помощь в смягчении рисков для частного сектора. Таки риски, как риски, связанные с сотрудничеством, с форс-мажорными обстоятельствами, с изменением законодательства распределяются между частным и государственным секторами.

³⁸³ Государственно-частное партнерство: обучающие материалы для государственного сектора / Европейская экономическая комиссия Организации объединенных наций. – Мн. : Четыре четверти, 2013. – 196 с. – С. 12-15.

Особенность финансирования проекта в рамках ГЧП заключается в привлечении заемных средств (как частного, так и государственных секторов) и использовании для погашения кредитов и возврата инвестиций доходов, полученных с проекта. То есть у кредиторов и инвесторов отсутствует право обратиться с требованием на государственные институты или на частного партнера в случае отсутствия доходов (отсутствует государственная гарантия возврата средств). Такой тип финансирования называется проектным или финансирование без права требования. Как правило, соотношение заемных средств к собственному капиталу проекта ГЧП составляет от 70 до 95%.

В качестве основных признаков ГЧП Комитетом Организации экономического сотрудничества и развития по научной и технологической политике были выделены:

- участниками партнерства являются как государственные, так и частные организации;
- взаимоотношения сторон носят партнерский, равноправный характер;
- отношения сторон партнерства зафиксированы в официальных документах (контрактах, договорах);
- партнеры имеют общие цели, для объединения которых они объединяют свои усилия;
- получение и использование совместных результатов основано на распределении между партнерами соответствующих расходов и рисков³⁸⁴.

Вместе с тем ГЧП не ограничивается конкретными проектами. По мере процессов расширения и усложнения форм взаимодействия государства и бизнеса ГЧП становится определенной «системой конструктивных взаимовыгодных отношений (организационных, экономических, правовых и социальных) и юридически согласованных интересов между государством и бизнесом на условиях объединения

³⁸⁴ The Organisation for Economic Co-operation and Development (OECD) Annual Report 2003 [Electronic resource] // Organisation for Economic Co-operation and Development. – 2016. – Access mode: <http://www.oecd.org/about/2506789.pdf> – Access date: 12.02.2016.

финансовых, технологических, организационно-управленческих, кадровых и иных ресурсов, обеспечивающий значительный синергетический и мультипликативный эффект»³⁸⁵. С точки зрения такого подхода, ГЧП представляет объединение материальных и нематериальных ресурсов государственного сектора и частных предприятий на долговременной и взаимовыгодной основе для создания общественных благ (территориальной, инженерной, социальной инфраструктуры) или оказания общественных услуг (образовательных, здравоохранительных и т. д.). Обоюдовыгодность является одним из основополагающих принципов ГЧП: государство решает сложные проблемы общественного сектора за счет получения дополнительных источников финансирования в условиях бюджетной экономии при сохранении контрольных функций, частный сектор увеличивает стоимость капитала за счет роста объемов производства, развития новых рынков (емких, устойчивых и предсказуемых), облегчение выхода на мировые рынки, активизация привлечения иностранных инвестиций в реальный сектор экономики³⁸⁶. В случае, если удастся достигнуть разумный баланс интересов и справедливого распределения рисков и доходов, оба партнера получают выгоды, недостижимые при самостоятельном соответствующем инвестировании.

С экономической точки зрения ГЧП зачастую выступает как альтернатива приватизации – косвенная приватизация, так как институционально преобразует сферы деятельности, традиционно относящиеся к ведению государства, но не выводит их полностью за его пределы. В отличие от полной передачи государственных активов частному сектору, ГЧП предполагает предоставление услуг государством совместно с частным партнером. Так, одним из конкретных механизмов использования ГЧП в качестве альтернативы приватизации выступает приватизация при условии контрольного пакета у публичных инвесторов (местная администрация, государство). В таком случае частная сторона представлена структурой с преимущественно государственным участием. Успешным примером такого механизма

³⁸⁵ Емельянов, Ю. С. Государственно-частное партнерство: инновации и инвестиции / Ю. С. Емельянов. – М.: URSS: Либроком, 2013. – 364 с. – С. 63.

³⁸⁶ Емельянов, Ю. С. Государственно-частное партнерство: инновации и инвестиции / Ю. С. Емельянов. – М.: URSS: Либроком, 2013. – 364 с. – С. 55.

может служить проект по реконструкции аэропорта во Франкфурте-на-Майне, Германия. С целью финансирования проекта была осуществлена эмиссия акций, 29 % которых были проданы на фондовой бирже. Однако держателями контрольного пакета акций стали публичные инвесторы (земля Гессен – 32,1 % , город Франкфурт-на-Майне – 20,5 %, государство – 18,4 %) ³⁸⁷.

В зависимости от отраслевой специфики сферы применения ГЧП, а также от выбранных целей, выделяют институциональные (совместные предприятия) и контрактные (заключение контракта, договора, соглашения) модели ГЧП. По организационному признаку выделяют эксплуатационную, концессионную и кооперационную ГЧП-модели ³⁸⁸. Эксплуатационная модель предполагает частичную или полную эксплуатацию какого-либо принадлежащего государству объекта частной компанией за вознаграждение управляющего. Полную ответственность за реализацию общественной функции перед потребителями несет государственные органы управления. В рамках концессионной модели частная компания осуществляет работы или оказывает услуги непосредственно конечным потребителям, затраты же финансируются напрямую из полученных доходов. Ответственность за выполнение общественных функций переходит на частную компанию, за государством остаются контрольные функции. Организация государственным партнером с одной или несколькими частными компаниями совместного предприятия, на которое и возлагаются общественные функции, представляет собой кооперационную модель государственно-частного партнерства. Такая модель является наиболее эффективной при реализации наукоемких и инновационных проектов, например технопарков, инновационных кластеров. Как правило, с юридической точки зрения эксплуатационная модель реализуется посредством заключения контрактов или арендных договоров, концессионная – концессионных соглашений, кооперационная – инвестиционного соглашения или путем создания совместного предприятия.

³⁸⁷ Кулешов, С. А. Основные направления и зарубежный опыт реализации государственно – частного партнерства в ракетно-космической отрасли / С. А. Кулешов, Л. Т. Керимова // Вопросы региональной экономики. – 2012. – Т. 11. № 2. – С. 107–113.

³⁸⁸ Емельянов, Ю. С. Государственно-частное партнерство: инновации и инвестиции / Ю. С. Емельянов. – М.: URSS: Либроком, 2013. – 364 с. – С. 73.

В зависимости от степени вовлеченности государства, правомочий собственности, способов управления, финансирования, распределения функций и сфер ответственности между участниками ГЧП может принимать различную правовую форму, например сервисный контракт, договор на управление, финансовый контракт, договор аренды государственной собственности, концессионное соглашение, финансовая аренда, соглашение о разделе продукции, совместные предприятия.

Положительный опыт привлечения частного бизнеса в космическую сферу, в частности для создания отвечающего современным требованиям космического корабля, имеется в США. Так, в 2005 г. началось успешное сотрудничество компании Space Exploration Technologies Corporation (Space X) с Центром ракет-космических систем ВВС США по выводу на орбиту военных и коммерческих спутников. В 2010 г. был произведен успешный запуск беспилотной капсулы «Dragon», выведенной на орбиту ракета-носителем «Falcon 9». Разработку как ракетносителя, так и корабля, осуществляла компания «Space X». В 2013 г. с помощью «Falcon 9» был выведен на орбиту телекоммуникационный спутник SES-8, что ознаменовало начало эры коммерческих эксплуатаций ракет-носителей. Принципиальное значение этого события заключается в существенном снижении стоимости космических услуг (55 млн. долл. США за пуск³⁸⁹) и появлении в связи с этим новых полноправных игроков на мировом рынке космических услуг – частных компаний.

С 2010 г. Национальное управление по воздухоплаванию и исследованию космического пространства (NASA) объявила о намерении привлекать частные компании через государственное финансирование на конкурсной основе для решения задач создания космических кораблей для полетов на МКС, а свои усилия сосредоточить на разработке космических кораблей, способных по своим техническим характеристикам выходить на более высокие орбиты, достигая астероидов и поверхности Марса. Для этих целей NASA были выделены 829 млн. долл. США и заключены контракты с компаниями «Boeing»,

³⁸⁹ Железняков, А. Б. Итоги космической деятельности стран мира в 2013 г. / А. Б. Железняков // Инновации. – 2014. – №1 (183). – С. 39–43.

«SpaceX», «Sierra Nevada» на разработку коммерческих ракет-носителей и космических кораблей³⁹⁰.

Еще одним примером успешного использования ГЧП в космической сфере является сотрудничество Virgin Group с NASA, в результате которого была организована компания Virgin Galactic, создавшая с 2007 г. пять концептуально новых суборбитальных космических аппаратов и самолетов-разгонщиков (Virgin Atlantic Global Flyer, WhiteKnightOne, WhiteKnightTwo, Virgin MotherShip Eve, SpaceShipOne, SpaceShipTwo) и построившая первый в мире частный космопорт. Эти проекты явились результатом воплощения в жизнь некоторых теоретических разработок NASA с наименьшей долей государственного финансирования.

Развитие космического туризма также связано с ГЧП. Организацией полетов туристов на Международную космическую станцию занимаются Роскосмос и Space Adventures, при этом полеты осуществляются при помощи российских космических кораблей «Союз» на Российский сегмент МКС. В рамках программы COTS частным сектором осуществлялось материально-техническое обеспечение американского сегмента МКС, в дальнейшем планируется передача частным компаниям коммерческих грузовых и пассажирских перевозок «Земля – низкая околоземная орбита».

Институт ГЧП был также использован и при создании европейской глобальной навигационной системы «Galileo». Для общего руководства проектом, в том числе выбора привлекаемых к проекту представителей частного сектора была создана компания «Galileo Joint Undertaking». В качестве субподрядчика для создания первой очереди спутниковой группировки была нанята частная фирма «iNavSat». Общегосударственные инвестиции стран-участниц составили одну треть бюджета проекта, остальная часть – за счет привлечения частного заемного капитала с последующим возвратом кредита, рассчитываемого на основании прогнозируемого потока доходов, а также взимание лицензионного взноса с массовых производителей

³⁹⁰ Семенова, Л. А. Организационные и экономические проблемы частных компаний на рынке доставки грузов в космос / Л. А. Семенова, М. Г. Голубкина, А. П. Семенова // Решетневские чтения. – 2013. – Т. 2, № 17. – С. 369-371.

элементной базы приемников, а также платы за обслуживание, получаемой в качестве доли доходов операторов позиционирования в области транспорта, мобильной связи и т. д. После ввода системы в эксплуатацию ответственность за уровень расходов будет возложено на частное предприятие, которое выступит в качестве концессионера³⁹¹.

Привлечение частного сектора в ракетно-космическую отрасль способствовало кардинальному снижению стоимости пусковых услуг и, как следствие, вовлечение все большего числа участников в космическую деятельность, что в свою очередь привело к ослаблению олигополии поставщиков космических средств, продуктов и услуг и олигопсонии государственных ведомств в части космических услуг. Если на первых этапах развития национальных ракетно-космических отраслей деятельность субъектов была направлена на создание инфраструктурных объектов (ракет-носителей, космических аппаратов, необходимых конструкционных материалов), то сегодня активно развиваются возможности космического бизнеса, результаты которого используются на Земле. Повсеместно внедряются новые материалы, технологии, системные решения, полученные в космической отрасли, в иные сферы бизнеса, ориентированные, в первую очередь, на потребительские рынок.

С развитием ракетно-космической отрасли по мере все большей диверсификации товаров и услуг изменялись и модели государственно-частного партнерства в сфере космической деятельности. Первым опытом использования институтов ГЧП в космической деятельности стало привлечение частного сектора для решения конкретных задач, например, создания образцов, комплексов и систем ракетно-космической техники, после исполнения которых подрядчик в дальнейшем не участвовал в космической программе. Следующим этапом развития ГЧП в космической деятельности стало коммерческое использование частными компаниями как отдельных результатов космической деятельности (снимки Земли, каналы спутниковой связи), так и целевых космических систем. И, наконец, появляются

³⁹¹ Пайсон, Д. Б. Частно-государственное партнерство в области космической деятельности / Д. Б. Пайсон // Авиакосмическое приборостроение. – 2007. – № 12. – С. 48–51.

частные заказчики и потребители непосредственных космических результатов (спутниковые карты, мобильные телефоны Iridium, услуги космического туризма) и становятся неотъемлемой частью системы государственно-частных взаимоотношений в сфере космической деятельности.

Наиболее актуальной тенденцией использования принципов ГЧП в космической деятельности в России заключается в переходе к аутсорсинговой схеме взаимодействия: негосударственный сектор участвует в развитии функциональных и производственных технологий, наземной космической инфраструктуры, командно-измерительного комплекса, системы средств выведения полезных нагрузок в космос³⁹². Аутсорсинг позволяет сосредоточиться на решении конкретной проблемы, в то время как головная компания осуществляет общее руководство. Совокупные затраты на реализацию одного проекта как правило при использовании института аутсорсинга меньше, чем у крупных государственных концернов, ввиду небольшой численности сотрудников (300-500 человек).

Наиболее распространенной ГЧП-моделью в российской космической отрасли является передача частному сектору функций услуги, как правила пользуясь имеющейся инфраструктурой, то есть в рамках ГЧП государственный сектор платит частному только за оказываемые им услуги, а не за активы, которые являются вкладом в обслуживание. Например, коммерческое использование системы «ГЛОНАСС» частными предприятиями. В основе реализации проекта многоцелевой системы «Арктика» (высокоэллиптическая космическая система для решения гидрометеорологических задач по арктическому региону и северным территориям Земли с помощью двух космических аппаратов «Арктика-М»; в перспективе возможно создание спутников связи «Арктика-МС» и радиолокационных спутников «Арктика-Р») также лежат принципы ГЧП, за счет которых планируется привлечь из внебюджетных источников от 10 до 50%

³⁹² Пайсон, Д. Б. Роль государственно-частного партнерства в стратегическом развитии национальной космической деятельности России / Д. Б. Пайсон, И. А. Косенков // Национальные интересы: приоритеты и безопасность. – 2012. – № 12.

общего объема финансирования³⁹³. Вместе с тем, если частный сектор намерен в дальнейшем оказывать услуги государству или обществу, его деятельность может быть нацелена и на создание новой инфраструктуры, например, операторскую инфраструктуру при создании национальной навигационной системы.

В России также имеется и опыт в привлечении частной компании к разработке малых космических аппаратов. Речь идет о «Спутнике», являющейся резидентом инновационного центра «Сколково» и получившая лицензию Федерального космического агентства на осуществление космической деятельности, а именно, на создание и модернизацию малых автоматических космических аппаратов научного и коммерческого назначения. Существенной преградой привлечения частного сектора в космическую сферу России являются высокие административные барьеры входа на рынок, связанные, в первую очередь, с тем, что ракетно-космическая отрасль относится к оборонной промышленности.

Ближайшей перспективой использования институтов ГЧП для развития российской, как и белорусской, космической деятельности является поэтапная передачи основных прикладных направлений деятельности в сферу ответственности частного бизнеса. При этом государство сохраняет за собой выполнение функций по разработке и осуществлению общей технологической политики, проведению общесистемных и поисковых научно-исследовательских работ, а также интеграции усилий предприятий частного сектора при решении технологических проблем общепромышленного уровня. В дальнейшем возможно включение частного сектора в решение не прикладных задач космической деятельности, в том числе в пилотируемые программы и в фундаментальные космические исследования..

ГЧП может стать эффективным инструментом для развития трансфера космических технологий. Поскольку космическая деятельность является одним из наиболее инновационных видов хозяйственной деятельности, здесь формируется значительно число научно-техниче-

³⁹³ Десятов, А. Проекты частные – интересы государственные / А. Десятов, В. Прафенов // Российский космос. – 2011. – № 10. – С. 2-8.

ских разработок разной степени готовности, то на государство возложена задача распространения этих разработок среди частного бизнеса и оказания помощи в осуществлении проектов. Расходы на НИОКР предприятий ракетно-космического комплекса составляют 40% и более и характеризуются высокой степенью риска³⁹⁴. Одним из способов решения указанной задачи является создание единых баз данных, информационных и Интернет-порталов, включающих в себя информацию о технологических достижениях в сфере космической деятельности. Такая задача может быть эффективно решена за счет привлечения частного сектора в рамках аутсорсинга.

С целью создания условий для развития государственно-частного партнерства в Беларуси необходимо доработать правовую базу, в частности дополнить ее нормами, определяющими механизм и порядок взаимодействия при решении задач, связанных с космической деятельностью, а также предусматривающей расширение зоны предприятий и организаций, являющихся операторами космических услуг. Необходимо выработать конкретные формы и методы участия предприятий и организаций частного сектора в формировании и предоставлении космических услуг, в том числе с использованием аренды космических средств, находящихся в собственности государства. Разработка программ обучения и поддержки предпринимателей, использующих космические технологии, также окажет положительное влияние на распространение ГЧП в космической сфере.

6.3 Институциональные особенности сотрудничества Республики Беларусь и Российской Федерации в сфере космической деятельности

В условиях глобализации и перманентной смены господствующих технологических укладов общества происходит изменение роли реального сектора экономики. Абсолютизация роли сферы услуг в экономическом развитии общества, имевшая место в середине

³⁹⁴ Сердюк, Р. С. Взаимосвязь инновационной деятельности и инвестиционной политики на предприятиях ракетно-космической промышленности / Р. С. Сердюк // Управление инновациями: теория, методология, практика. – 2014. – № 11. – С. 103–106.

XX в., показала свою несостоятельность, что положило начало тенденции реиндустриализации и новой индустриализации в экономически развитых странах. Ключевую позицию в процессе становления нового социально-экономического уклада в странах с переходной экономикой должен занять, как справедливо было отмечено А. В. Алексеевым, «ускоренный прогресс производства в реальном секторе как основа для приоритетного развития человеческой личности»³⁹⁵.

Ограниченность национальных ресурсов, в том числе и финансовых, нехватка необходимых компетенций, знаний и опыта могут быть преодолены путем научно-технической и промышленной кооперации. При этом кооперацию следует рассматривать комплексно: горизонтальную и вертикальную интеграцию, внутриотраслевую и межотраслевую интеграцию, на национальном и международном уровне, также сотрудничество государства и бизнеса. В космической деятельности сегодня уже налажена практика международного сотрудничества Беларуси и России в сфере научно-технического взаимодействия: начиная с 1999 г. выполняются совместные НИР в рамках космических программ Союзного государства. Вместе с тем, указанных программ не предусматривают непосредственное взаимодействие в производственной сфере. Успешное же сотрудничество в рамках космических программ Союзного государства подготовило почву к более тесному сотрудничеству на мезо- и микроуровне.

Сотрудничество на микроуровне может принимать различные формы, например, аутсорсинг, позволяющий предприятию передать часть своих, как правило, непрофильных функций сторонней организации и тем самым сократить издержки и (или) высвободить ресурсы для реализации основного вида деятельности. Не менее распространенной формой сотрудничества является трансфер технологий, осуществляемый посредством приобретения исключительных прав на использование объектов интеллектуальной собственности, а также нового оборудования, сопровождаемого, как правило, комплексом услуг по установке, наладке и дальнейшему обслуживанию. Такие

³⁹⁵ Алексеев, А. В. «Экономика для человека» – социально ориентированное развитие на основе реального сектора / А. В. Алексеев // Мир перемен. – 2013. – № 3. – С. 8–23.

формы сотрудничества носят фрагментарный характер, то есть ограничены либо по времени реализации, либо по функциональному признаку. Комплексный характер сотрудничества, предполагающий интеграцию и производственных, и административных функций, носят совместные предприятия.

В контексте глобализации и ужесточения конкуренции все более явные очертания принимает тенденция укрупнения предприятий, с другой стороны возможности малых предприятий узкой специализации и гибкости остаются востребованными и сегодня. В связи с этим актуальной проблемой становится поиск эффективных форм взаимодействия малого предпринимательства с корпоративным сектором, которые позволили бы не противостоять друг другу, а развиваться параллельно, дополняя друг друга. Преимущества интеграционного взаимодействия малых и крупных предприятий как для самих предприятий, так и для территории их локализации, рассматривались в работах А. Маршалла³⁹⁶, Дж. Бекаттини³⁹⁷, М. Портера³⁹⁸, М. Энрайта³⁹⁹, И. Г. Меньшениной и Л. М. Капустиной⁴⁰⁰, Л. С. Маркова⁴⁰¹, Г. А. Яшева⁴⁰² и т. д. Обобщая результаты исследований по данной тематике, О. А. Чернова и А. В. Иванов пришли к справедли-

³⁹⁶ Маршалл, А. Принципы экономической науки: [В 3 т.: Пер. с англ.] / А. Маршалл. Т. 2. – М.: Прогресс.Фирма «Универс», 1993. – 309 с.

³⁹⁷ Becattini, G. The Marshallian industrial district as a socio-economic notion // F. Pyke, G. Becattini, W. Sengenberger (eds) *Industrial Districts and Inter-firm Co-operation in Italy* / International Institute for Labour Studies. – Geneva: 1990. – Pp. 37–51.

³⁹⁸ Porter, M. E. *The Competitive Advantage of Nations* / M. E. Porter. – London: Macmillan, 1990.

³⁹⁹ Enright, M. J. Why Clusters are the Way to Win the Game? / M.J. Enright // *World Link*. – 1995. – № 5. – July-August. – P. 24–25.

⁴⁰⁰ Меньшенина, И. Г. Кластерообразование в региональной экономике: монография / И. Г. Меньшенина, Л. М. Капустина; Федер. агентство по образованию, Урал. гос. экон. ун-т. – Екатеринбург: Изд-во Урал. гос. экон. ун-та, 2008. – 154 с.

⁴⁰¹ Марков, Л. С. Кластеры: формализация взаимосвязей в неформальных производственных структурах / Л. С. Марков, М. А. Ягольницер. – Новосибирск: ИЭОП СО РАН, 2006. – 194 с.

⁴⁰² Яшева, Г. А. Кластерная концепция повышения конкурентоспособности предприятий в контексте сетевого сотрудничества и государственно-частного партнерства: монография / Г. А. Яшева. – Витебск: УО «ВГТУ», 2010. – 372 с.

вому выводу, что в качестве основного преимущества интегрированных структур выделяют «возможности получения синергетических эффектов на основе усиления взаимосвязей хозяйствующих субъектов, опирающихся на общую инфраструктуру, что позволяет ускорить трансляцию знаний, технологий, опыта, а также рационально взаимодействовать экономический потенциал участников взаимодействий»⁴⁰³. Развития взаимодействия в реальном секторе экономики может осуществляться в рамках вертикальной или горизонтальной интеграции. При вертикальной интеграции хозяйствующие субъекты находятся в субординационных отношениях между собой (например, холдинг), горизонтальная же интеграция предполагает хозяйственную самостоятельность участников (в качестве примера можно привести аутсорсинг). Для наукоемких отраслей экономики, которой и является космическая отрасль, особое значение имеет наличие в интеграционной структуре научно-образовательного звена, что не только позволяет разрабатывать и внедрять необходимые инновации, но и, как было отмечено О. А. Черновой и А. В. Ивановым «значительно активизирует процессы обмена и трансляции знаний, тем самым, стимулирует инновационную активность участников взаимодействий»⁴⁰⁴.

Участие государства в интеграционных объединениях, в частности, при помощи механизма ГЧП, становится сегодня для ряда отраслей, имеющих социальную направленность и являющихся науко- и ресурсоемкими, необходимым. За счет привлечения имеющихся у частного сектора финансовых ресурсов и опыта коммерческого управления при сохранении за государством права собственности и контрольных функций ГЧП становится эффективным инструментом развития социально-значимых объектов (работ, услуг). Также при помощи ГЧП могут быть решены задачи перехода экономики на инновационный путь развития, в частности путем создания венчур-

⁴⁰³ Чернова, О. А. Модели интеграционного сотрудничества промышленных предприятий: возможности роста капитализации / О. А. Чернова, А. В. Иванов // Инженерный вестник Дона. – 2015. – Т. 34. – № 1-2. – С. 27.

⁴⁰⁴ Чернова, О. А. Модели интеграционного сотрудничества промышленных предприятий: возможности роста капитализации / О. А. Чернова, А. В. Иванов // Инженерный вестник Дона. – 2015. – Т. 34. – № 1-2. – С. 27.

ных фондов, инновационных кластеров, в рамках которых обеспечивается эффективный механизм доведения научных знаний до инноваций, трансферт технологий, в том числе между отраслями, что представляется особенно актуальным в свете новейших тенденций использования достижений космической деятельности практически во всех отраслях экономики.

Использование института ГЧП может решить такие проблемы космической отрасли Беларуси, как и России, как материально-техническое перевооружение космической промышленности с учетом техники и технологий шестого технологического уклада. Применение коммерческих принципов управления в отношении предприятий космических отраслей будет способствовать повышению доли добавленной стоимости на одного рабочего, снижению материалоемкости производства. Создание же интегрированных структур, например, технопарков, будет способствовать взаимосвязи космических производств на основе базисных технологий, обеспечивать финансирование, уровень инновационности, увязку социальных и коммерческих интересов, механизм непрерывного образования подготовки и переподготовки кадров.

Если сегодня необходимость сотрудничества государственных и частных секторов практически в любой сфере не подвергается сомнению, то остается проблема выбора наиболее эффективной модели и организационной формы государственно-частного партнерства. В зарубежной практике в зависимости от объема прав и обязанностей частного партнера выделяют следующие модели ГЧП: ROOT (реконструкция, эксплуатация на праве собственности, передача объекта), BOO (строительство, владение, эксплуатация), BOOT (строительство, владение, эксплуатация, передача), BOT (строительство, эксплуатация, передача), BLT (строительство объекта, передача, последующая эксплуатация), DBFOT (проектирование, строительство, финансирование, эксплуатация, передача), ROT (реконструкция, эксплуатация, передача), D&B (проектирование и строительство), DBM (проектирование, строительство, управление), O&M (контракт

на эксплуатацию и обслуживание), S&M (обслуживание и управление)⁴⁰⁵. Несмотря на имеющуюся типологию, как правило, любая модель ГЧП корректируется в соответствии со спецификой проекта.

В русскоязычной литературе получила широкое распространение иная типология моделей ГЧП, в основу которой положена комбинация функциональных и юридических признаков. Так, в частности З. Э. Сабирова⁴⁰⁶ выделяет следующие модели ГЧП: модель оператора, реализуемая, «как правило, на уже построенном (реконструированном) объекте, который частный партнер арендует, создает необходимые дополнительные элементы инфраструктуры и эксплуатирует»⁴⁰⁷; модель кооперации, в рамках которой объединяются «усилия ряда партнеров, отвечающих за отдельные стадии общего процесса создания новой потребительной стоимости как публичного блага»⁴⁰⁸; модель концессии, предусматривающая «строительство и реконструкцию частным партнером (концессионер) объекта, право собственности на который принадлежит государственному партнеру (концеденту)»⁴⁰⁹; договорная модель, «в которой инвестиции в первую очередь направлены на снижение текущих издержек»⁴¹⁰; модель аренда/лизинг, основанная «на определенных договорных условиях,

⁴⁰⁵ Моисеенко, Н. А. Ключевые вопросы при отборе проекта государственно-частного партнерства (ГЧП), формы ГЧП и предпосылки к их использованию / Н. А. Моисеенко, О. И. Тимошина // Вестник Университета (Государственный университет управления). – 2012. – № 13-1. – С. 80–86.

⁴⁰⁶ Сабирова, З. Э. Государственно-частное партнерство: учеб. пособие / З. Э. Сабирова. – Уфа : БАГСУ, 2014. – 107 с.

⁴⁰⁷ Шведкова, Т. Ю. Основные характеристики государственно-частного партнерства (формы и модели) / Т. Ю. Шведкова // Вестник гражданских инженеров. – 2015. – №5 (52). – С. 319–324.

⁴⁰⁸ Шведкова, Т. Ю. Основные характеристики государственно-частного партнерства (формы и модели) / Т. Ю. Шведкова // Вестник гражданских инженеров. – 2015. – №5 (52). – С. 319–324.

⁴⁰⁹ Шведкова, Т. Ю. Основные характеристики государственно-частного партнерства (формы и модели) / Т. Ю. Шведкова // Вестник гражданских инженеров. – 2015. – №5 (52). – С. 319–324.

⁴¹⁰ Шведкова, Т. Ю. Основные характеристики государственно-частного партнерства (формы и модели) / Т. Ю. Шведкова // Вестник гражданских инженеров. – 2015. – №5 (52). – С. 319–324.

по которым происходит передача государственного и муниципального имущества частному партнеру на временное пользование и за определенную плату»⁴¹¹.

Взяв за основу типологии возможные с юридической точки зрения российского законодательства организационные формы ГЧП, В. Г. Варнавский выделяет следующие формы ГЧП: контракты (на выполнение работ и оказание общественных услуг, на управление, поставку продукции для государственных нужд, контракты технической помощи); арендные (лизинговые) отношения (передачей государством в аренду частному сектору зданий, сооружений, производственного оборудования, находящихся в муниципальной собственности); соглашения о разделе продукции (передача исключительные права на поиск, разведку, добычу минерального сырья и на ведение связанных с этим работ); государственно-частные предприятия (акционерные общества, совместные предприятия); концессии (передача частному лицу права пользования объектом, находящимся в собственности, или же права государства, принадлежащие ему на праве монополии, для строительства, модернизации, реконструкции, эксплуатации, управления, обслуживания)⁴¹².

Как отмечает Е. С. Кодрян, «концессии – это наиболее развитая за рубежом форма ГЧП при осуществлении крупных, капиталоемких проектов, перспективная и комплексная форма партнерства»⁴¹³, однако «в российской практике широко используются все формы ГЧП, кроме концессий»⁴¹⁴. Такое положение вещей может быть объяснено тем, что в рамках концессии происходит наиболее глубокая интегра-

⁴¹¹ Шведкова, Т. Ю. Основные характеристики государственно-частного партнерства (формы и модели) / Т. Ю. Шведкова // Вестник гражданских инженеров. – 2015. – № 5 (52). – С. 319–324.

⁴¹² Варнавский, В. Г. Партнерство государства и частного сектора: формы, проекты, риски / В. Г. Варнавский. – М. : Наука, 2005 (СПб. : ППП Тип. Наука). – 314 с.

⁴¹³ Кодрян, Е. С. Преимущества концессии в сравнении с другими формами государственно-частного партнерства / Е. С. Кодрян // Сервис plus. – 2007. – № 2. – С. 21–26.

⁴¹⁴ Кодрян, Е. С. Преимущества концессии в сравнении с другими формами государственно-частного партнерства / Е. С. Кодрян // Сервис plus. – 2007. – № 2. – С. 21–26.

ция государственного и частного сектора. Так, в рамках концессионного договора частный сектор обладает наиболее полной свободой в принятии административно-хозяйственных и управленческих решений, при этом у государства остается достаточно рычагов воздействия в случае нарушения условий договора или необходимости защиты общественных интересов. Такой уровень взаимодействия требует высокой степени взаимного доверия государства и бизнеса, подкрепленного детально проработанной законодательной базой.

Выбор той или иной организационной формы ГЧП во многом предопределен спецификой объекта партнерства. В российской практике в качестве объектов ГЧП могут выступать «государственная или муниципальная собственность, а также широкий спектр видов хозяйственной деятельности, на которые распространяется монополия государства»⁴¹⁵. Согласно нормам белорусского законодательства, в частности Закону Республики Беларусь от 30 декабря 2015 г. № 345-3 «О государственно-частном партнерстве», «государственно-частное партнерство может осуществляться в отношении объектов инфраструктуры в следующих сферах: дорожная и транспортная деятельность; коммунальное хозяйство и коммунальные услуги; здравоохранение; социальное обслуживание; образование, культура; физическая культура, спорт, туризм; электросвязь; энергетика; переработка, транспортировка, хранение, поставка нефти; транспортировка, хранение, поставка газа, снабжение газом; агропромышленное производство; оборона, правоохранительная деятельность; научная, научно-техническая деятельность; иные сферы»⁴¹⁶. В соответствии с указанной нормой, в Беларуси в качестве объектов государственно-частного партнерства могут выступать земельные участки, здания, сооружения, оборудование, другое имущество потребительского, социального, культурного назначения, а также продукты интеллектуального и творческого труда.

⁴¹⁵ Кодрян, Е. С. «Преимущества концессии в сравнении с другими формами государственно-частного партнерства / Е. С. Кодрян // Сервис plus. – 2007. – № 2. – С. 21–26.

⁴¹⁶ О государственно-частном партнерстве: Закон Республики Беларусь от 30 декабря 2015 г. № 345-3 [Электронный ресурс] // КонсультантПлюс. Беларусь / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Мн., 2018.

Иными словами, сотрудничество государства и бизнеса в рамках ГЧП предполагает в качестве обязательного условия создание или реконструкцию объектов инфраструктуры, однако исключает возможность передачи исключительно функций по оказанию услуг, в отношении которых государство обладает монопольным правом, на основании уже созданной инфраструктуры. Существующие нормы законодательства не позволяют передать, к примеру, услуги связи или геолокации в рамках ГЧП частному сектору, не принимавшему участие в создании инфраструктуры (космического аппарата, центра приема и передачи данных). Во избежание подобных институциональных ограничений, а также с целью гармонизации принципов, заложенных в нормативно-правовых нормах, ГЧП в Беларуси и России, целесообразным было бы расширить круг объектов ГЧП в белорусском законодательстве.

Сегодня в Республике Беларуси юридически оформленное сотрудничество государственного и частного секторов осуществляется в форме концессии, совместного предприятия, аренды, соглашения о государственно-частном партнерстве (аналог последнего в российском законодательстве отсутствует). Также имеются существенные (сущностные, а не процедурные) различия в схожих формах государственно-частного партнерства, например в отношении объектов концессий. Закон Республики Беларусь от 12 июля 2013 г. № 63-З «О концессиях» устанавливает, что объектами концессии могут являться объекты, являющиеся исключительной собственностью государства (недра, воды, леса), находящиеся только в собственности государства, виды деятельности⁴¹⁷. При этом стоит отметить, что не выработана единая позиция в толковании понятия «виды деятельности», а именно отсутствует официальный комментарий, может ли к таким видам деятельности отнесена деятельность, не являющейся монополией государства. Вместе с тем на практике это понятие трактуется ограничительно, как и в случае государственно-частного партнерства, сводящегося к материальным объектам. В свою очередь, Федеральный закон от 21.07.2005 № 115-ФЗ «О концессионных

⁴¹⁷ О концессиях: Закон Республики Беларусь от 12 июля 2013 г. № 63-З [Электронный ресурс] // КонсультантПлюс. Беларусь / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Мн., 2018.

соглашениях» устанавливает исчерпывающий перечень объектов концессионного соглашения, большинство из которых не находятся в исключительной собственности государства⁴¹⁸. Очевидно, что такое различие не позволит реализовать в Беларуси в рамках концессионного договора те проекты, которые успешно реализовываются в России.

Таким образом, учитывая такие особенности космической отрасли, как социальная направленность, научно- и ресурсоемкость, долгосрочность проектов, необходимость участия государственного сектора, а также учитывая негармонизированные подходы в области государственно-частного сотрудничества, на сегодняшний день наиболее оптимальными формами сотрудничества предприятий реального сектора экономик Российской Федерации и Республики Беларусь представляется создание совместных предприятий. При этом с учетом глобализации и усиления международной конкуренции целесообразно организовывать сотрудничество в рамках крупных интегрированных структур (например, кластеров), объединяющих в себе весь научно-исследовательский, производственный и административный комплексы.

6.4 Критерии привлечения зарубежных организаций к реализации совместных проектов Республики Беларусь и Российской Федерации в сфере экономики космоса

Дальнейшее развитие экономики космической деятельности в Республике Беларусь неотъемлемо связано с углублением сотрудничества с Россией, что предопределяется рядом факторов. Во-первых, Белорусский космический аппарат функционирует в составе объединенной орбитальной группировки дистанционного зондирования Земли с российским «Канопус-В» № 1: в наземные комплексы приема и обработки данных, базирующиеся на территории Беларуси и России, поступает информация с обоих космических аппаратов, что увеличивает частоту получения оперативных данных вдвое. За счет

⁴¹⁸ О концессионных соглашениях: Федеральный закон от 21.07.2005 № 115-ФЗ [Электронный ресурс] // КонсультантПлюс. – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_54572/. – Дата доступа: 12.12.2016.

однотипности оборудования приема и обработки информации повышается надежность получаемых данных.

Во-вторых, продолжается реализация совместных научно-технических проектов в рамках Союзного государства. С 2013 г. действует программа «Разработка космических и наземных средств обеспечения потребителей России и Беларуси информацией дистанционного зондирования Земли» («Мониторинг-СГ»), в результате реализации которой к 2017 г. планируется создать средства, технологии и программные комплексы в интересах повышения надежности, работоспособности и живучести малогабаритных специальных и обеспечивающих систем космических средств, научной аппаратуры в условиях воздействия факторов космического пространства, а также малогабаритные средства дистанционного зондирования Земли, бортовую научную аппаратуру, материалы и элементную базу с улучшенными техническими характеристиками⁴¹⁹.

В мае 2016 г. комитетом Союзного государства принята новая научно-техническая программа – «Разработка комплексных технологий создания материалов, устройств и ключевых элементов космических средств и перспективной продукции других отраслей» («Технология-СГ»), основной целью которой является разработку технических решений уменьшения массы и габаритов элементов, устройств и систем ракетно-космической техники. До 2020 г. планируется разработать комплексные технологии создания легких наноструктурных материалов с заданным набором механических и теплофизических свойств для космической техники нового поколения, элементов систем терморегулирования, электропитания и бортового комплекса управления, новой датчиковой и преобразующей аппаратуры для систем измерения, контроля и диагностики ракетно-космической техники в весовой размерности 100-200 граммов, функциональных

⁴¹⁹ Паспорт программы Союзного государства «Разработка космических и наземных средств обеспечения потребителей России и Беларуси информацией дистанционного зондирования Земли» («Мониторинг-СГ») [Электронный ресурс] // Информационно-аналитический портал Союзного государства. – Режим доступа: <http://www.soyuz.by/projects/soyuz-projects/programm/444.html>. – Дата доступа: 22.11.2016.

наноструктурных сенсоров различного назначения, наноструктурных покрытий и углеродных материалов с повышенным ресурсом эксплуатации⁴²⁰.

Привлечение зарубежных организаций к реализации совместных белорусско-российских космических проектов будет способствовать вовлечению предприятий ракетно-космической отрасли в международные цепочки создания космической продукции и услуг, повысит успешность трансфера технологий, при этом речь идет как об импорте, так и об экспорте космических технологий, а также повысить приток иностранных инвестиций в сферу космической деятельности. С учетом принятой Российской космической программой стратегии «последовательного замещения импортной электронной компонентной базы»⁴²¹ в первую очередь следует обратить внимание на страны, являющиеся потребителями или потенциальными потребителями белорусской и российской космической продукции и услуг.

Для выявления наиболее приемлемых субъектов и направлений привлечения зарубежных организаций к белорусско-российским проектам в сфере космической деятельности необходимо выделить критерии целесообразности такого сотрудничества. К таким критериям относятся:

– улучшение материально-технического обеспечения космической деятельности за счет использования техники и технологий шестого технологического уклада. Сегодня ближайшей задачей космических отраслей России и Беларуси является перехода от крупногабаритных космических аппаратов к маломасогабаритным средствам дистанционного зондирования Земли, являющихся менее материалоемкими и доставка на орбиту которых будет обходиться значительно

⁴²⁰ О научно-технической программе союзного государства «Разработка комплексных технологий создания материалов, устройств и ключевых элементов космических средств и перспективной продукции других отраслей» («Технология-СТ»): пост. Совета министров Союзного Государства от 12 мая 2016 г. №17 [Электронный ресурс] // Народное образование. – Режим доступа: <http://narodiossii.ru/?p=16013>. – Дата доступа: 21.11.2016.

⁴²¹ Основные положения Федеральной космической программы 2016-2025 гг. [Электронный ресурс] // Государственная корпорация по космической деятельности «РОСКОСМОС». – Режим доступа: <http://www.roscosmos.ru/22347/>. – Дата доступа: 23.11.2016.

дешевле. За счет формирования группировки малых космических аппаратов и возможности специализации каждого из них на определенных функциях достигается качественное улучшение получаемой информации и увеличивается частота ее получения. Это, в свою очередь, требует вовлечение передовых технологий шестого технологического уклада, способных обеспечить уменьшение массы космических аппаратов и космического оборудования;

– снижение трансакционных издержек. Поскольку космическая деятельность направлена на решение важнейших социально-экономических задач (оперативное предупреждение чрезвычайных ситуаций природного и техногенного характера, повышение эффективности землепользования и сельскохозяйственного производства, охрана окружающей среды и рациональное использование природных ресурсов, оценка состояния лесонасаждений), то в названных сферах критерием целесообразности привлечения зарубежных организаций будет выступать не максимизация прибыли, а минимизация затрат;

– повышение уровня самокупаемости космической продукции и услуг. Ряд космических проектов, например, система дистанционного зондирования Земли, спутниковая связь, навигация, направлены не только на решение социально-значимых задач и задач национальной безопасности, но и имеет большой потенциал коммерческого использования. Привлечение в такого рода космические проекты зарубежных инвесторов позволит сократить государственные затраты и повысит их уровень самокупаемости. Кроме того, в качестве инвесторов могут выступать потенциальных потребителей космической продукции и услуг, что позволит решить проблему востребованности производимой продукции и услуг, поскольку производитель будет иметь непосредственный контакт с потребителем и изначально разрабатывать нужный товар нужного качества;

– соответствие критериям государственно-частного партнерства. В рамках государственно-частного партнерства сегодня происходит поэтапная передачи основных прикладных направлений космической деятельности в сферу ответственности частного бизнеса. Привлечение представителей частного сектора, в том числе и иностранных организаций, позволяет повысить уровень самокупаемости космических проектов, при этом за государством сохраняются

функций по разработке и осуществлению общей технологической политики, проведению общесистемных и поисковых научно-исследовательских работ, а также интеграции усилий предприятий частного сектора при решении технологических проблем общеотраслевого уровня;

– участие в интегрированных структурах. С организационной точки зрения кластерная политика является эффективным инструментом обеспечения совместимости и взаимодополняемости экономических отношений, возникающих между субъектами космической деятельности. Привлекаемые иностранные организации должны действовать не обособленно, а в составе интегрированных структур (горизонтально или вертикально), объединяющих в себе научно-исследовательский, производственный и административный комплексы и соответствующие им сферы потребления;

– минимизация рисков финансовых потерь. Привлечение зарубежных организаций для страхования космических рисков осуществляется уже сейчас и в виду сложности и дороговизны объектов страхования представляется перспективным и в дальнейшем. При этом формы сотрудничества могут быть весьма разнообразными, например перестрахование, то есть передачи части рисков зарубежным страховым компаниям, или сострахование в виде страховых пулов, то есть добровольного объединения страховых компаний, которые несут солидарную ответственность за исполнение обязательств по страховому договору;

– повышение уровня компетенций специалистов в сфере космической деятельности. В связи с высокой степенью инновационности космической отрасли требуется постоянно поддерживать высокий уровень навыков и умений работников. Для этого необходимо обеспечить непрерывную многоуровневую систему профессионального образования, включающую образование первой и второй ступеней и дальнейшую подготовку, и переподготовку кадров на постоянной основе. Привлечение зарубежных организаций из стран-лидеров в сфере космической деятельности (обучение за рубежом, стажировки специалистов за рубежом, приглашение зарубежных специалистов) будет способствовать повышению качества процесса обучения.

Таким образом, в качестве критериев привлечения зарубежных организаций к реализации совместных проектов России и Беларуси в сфере космической деятельности выступают: улучшение материально-технического обеспечения космической деятельности за счет использования техники и технологий шестого технологического уклада; снижение транзакционных издержек; повышение уровня самокупаемости космической продукции и услуг; соответствие критериям государственно-частного партнерства; участие в интегрированных структурах; минимизация рисков финансовых потерь; повышение уровня компетенций специалистов в сфере космической деятельности.

Список использованных источников

1. Авакян, Г. Л. Региональный банковский кластер / Г. Л. Авакян, М. Ю. Сайтова. – М. : Магистр: Инфа-М, 2012. – 223 с.
2. Академик Сергей Глазьев удостоен золотой медали им. С. Кузнеця «За вклад в теорию экономического развития и эконометрику» [Электронный ресурс] // Сергей Глазьев: Официальный сайт. – Режим доступа: http://www.glazev.ru/econom_polit/270/. – Дата доступа: 15.05.2016.
3. Алексеев, А. В. «Экономика для человека» – социально ориентированное развитие на основе реального сектора / А. В. Алексеев // Мир перемен. – 2013. – № 3. – С. 8–23.
4. Аллахвердиев, А. И. Развитие форм кооперации в аграрном секторе АПК / А. И. Аллахвердиев. – М. : Экономика, 2003. – 253 с.
5. Альханакта, В. В. Экономическое стимулирование охраны окружающей среды / В. В. Альханакта. – Мн. : Бел : НИЦ «Экология», 2011. – 208 с.
6. Ананьева, В. Н. Совершенствование таможенной деятельности для содействия развитию внешней торговли / В. Н. Ананьева // Экономическая наука сегодня : сб. науч. ст. / БНТУ. – Минск, 2014. – Вып. 2. – С. 145–169.
7. Анисимов, Ю. П. Организация межфирменного сотрудничества в инновационной деятельности / Ю. П. Анисимов, А. В. Полукеева // Известия Юго-Западного государственного университета. Серия: Экономика. Социология, Менеджмент. – 2017. – Т. 7. – № 1(22). – С. 8–16.
8. Барсукова, С. Вынужденное доверие сетевого мира / С. Барсукова // Политические исследования. – 2001. – № 2. – С. 52–60.
9. Беларусь и страны мира: статистический сборник. – Мн.: Национальный статистический комитет Республики Беларусь, 2016. – 388 с.
10. Белкин, В. Н. Мотивы и стимулы труда / В. Н. Белкин, Н. А. Белкина // Экономическая наука современной России. – 2003. – № 3. – С. 52–61.
11. Белоусенко, М. В. Общая теория экономической организации: организационная эволюция индустриальной экономики / М. В. Белоусенко. – Донецк: ДонНТУ, 2006. – 432 с.

12. Бердяев, Н. Смысл истории / Н. Бердяев. – М.: Мысль, 1990. – 173 с.
13. Бодрийяр, Ж. Прозрачность зла / Ж. Бодрийяр. – 5-е изд. – М.: «Добросвет», «Издательство "КДУ"», 2014. – 260 с.
14. Большой энциклопедический словарь: философия, социология, религия, эзотеризм, политэкономия / Главн. науч. ред. и сост. С.Ю. Солодовников. – Мн.: МФЦП, 2002. – 1008 с.
15. Булатов, А. Н. Значение кооперации в развитии экономических систем / А. Н. Булатов // Журнал научных публикаций аспирантов и докторантов. – 2010. – № 11. – С. 8–10.
16. Бухарин, Н. И. Избранные произведения / Редкол.: Л. И. Абалкин и др.; Предисл., с. 5-35, коммент. С. Л. Леонова]. – М.: Экономика, 1990. – 540 с.
17. Бухарова, Н. В. Материальное (денежное) стимулирование труда научных работников отраслевых научно-исследовательских институтов : автореф. дис. ... канд. экон. наук : 08.00.05 / Н. В. Бухарова. – М., 2014. – 32 с.
18. Быков, А. А. Перспективы пост- и неоиндустриального развития в условиях возможной трансформации системы международного разделения труда / А. А. Быков, А. М. Седун // Белорусский экономический журнал. – 2015. – № 2. – С. 4–23.
19. Быкова, Т. П. Субконтрактация как фактор стратегии экономического развития Республики Беларусь [Электронный ресурс] / Т. П. Быкова // Белорусский экономический журнал. – 2008. – № 2. – С. 12–17. – Режим доступа: <http://edoc.bseu.by:8080/handle/edoc/3691>. – Дата доступа: 12.02.2018.
20. В Латвии самая высокая безработица в ЕС [Электронный ресурс] // REGNUM Информационное агентство. – Режим доступа: <http://www.regnum.ru/news/1258911.html>. – Дата доступа : 01.09.2017.
21. Ван Дейк, Т. А. Дискурс и власть: Репрезентация доминирования в языке и коммуникации. Пер. с англ. / Т. А. ван Дейк. – Изд. 2-е. – М.: УРСС: Книжный дом «ЛИБРОКОМ», 2015. – 352 с.
22. Ванкевич, Е. В. Гибкость рынка труда: единство макро- и микроподходов / Е. В. Ванкевич. – Витебск: УО «ВГТУ», 2014. – 199 с.
23. Варнавский, В. Альянс на неопределенный срок / В. Варнавский // ФельдПочта. – 2004. – № 29. – С. 5–11.

24. Варнавский, В. Г. Партнерство государства и частного сектора: формы, проекты, риски / В. Г. Варнавский. – М. : Наука, 2005 (СПб. : ППП Тип. Наука). – 314 с.

25. Васюченко, Л. П. Роль институционального наследования в формировании национальной экономической модели Беларуси / Л. П. Васюченко // Вестник Гродненского государственного университета им. Янки Купалы. Сер. 5. Экономика. – 2010. – № 2. – С. 9–13.

26. Васюченко, Л. П. Особенности социально-экономического феномена кооперации / Л. П. Васюченко // Развитие экономики, политики, социума: состояние, проблемы, перспективы: научный журнал. Санкт-Петербург, 2017. – № 6. – 118 с. – С. 42–51.

27. Васюченко, Л. П. Особенности трансфера технологий в белорусской экономике / Л. П. Васюченко // Экономическая наука сегодня : сб. науч. ст. / БНТУ. – Минск, 2016. – Вып. 4. – С. 84–94.

28. Васюченко, Л. П. Российско-белорусская интеграция как фактор формирования белорусской экономической модели / Л. П. Васюченко // Сборник материалов Международной научно-практической конференции «Экономика Республики Беларусь в интеграционных процессах: тенденции, проблемы и перспективы» (19 – 20 апреля 2012 года, г. Минск) / Институт экономики НАН Беларуси. – Мн. : Право и экономика, 2012. – С. 57–60.

29. Васюченко, Л. П. Системная конфигурация белорусской экономической модели / Л. П. Васюченко // Экономическая наука сегодня : сб. науч. ст. / БНТУ. – Минск, 2014. – Вып. 2. – С. 66–79.

30. Вебер, М. Избранные произведения [Электронный ресурс] // Библиотека Гумер – социология. – Режим доступа: http://www.gumer.info/bibliotek_Buks/Sociolog/vebizbr/01.php. – Дата доступа: 23.09.2017.

31. Веснин, В. Р. Основы менеджмента: учеб. пособие / В. Р. Веснин. – М. : «ГНОМ-пресс», 1999. – 440 с.

32. Винер, Н. Человек управляющий / Н. Винер. – СПб. : Питер, 2001. – 288 с.

33. Воронежский, Л. Интеллектуальной собственностью нужно управлять / Л. Воронежский // Белорусская думка. – 2001. – №8. – С. 104–108.

34. Гейл, К. Мода и текстиль / К. Гейл, Я. Каур. – Мн. : Гревцов Паблішер, 2009. – 227 с.

35. Гибнер, Н. П. Система кооперации / Н. П. Гибнер. – М. : тип. А.Л. Будю, 1911. – 147 с.

36. Глазьев, С. Ю. Стратегия опережающего развития России в условиях глобального кризиса / С. Ю. Глазьев. – М.: Экономика, 2010. – 254 с.

37. Гнейст, Р. История государственных учреждений Англии (Englische Verfassungsgeschichte) / Р. Гнейст. – М.: К. Т. Солдатенков, 1885. – [2], VI, 858, X с.

38. Государственно-частное партнерство: обучающие материалы для государственного сектора / Европейская экономическая комиссия Организации объединенных наций. – Мн. : Четыре четверти, 2013. – 196 с.

39. Гражданский кодекс Республики Беларусь: Кодекс Республики Беларусь от 7 декабря 1998 г. № 218-З [Электронный ресурс] // Национальный правовой Интернет-портал Республики Беларусь. – Режим доступа: <http://pravo.by/document/?guid=3871&p0=hk9800218>. – Дата доступа: 07.02.2018.

40. Гэлбрейт, Дж. К. Новое индустриальное общество: Пер. с англ. / Дж. К. Гэлбрейт. – М.: ООО «Издательство АСТ»: ООО «Транзиткнига»; СПб. : Terra Fantastica, 2004. – 602 с.

41. Дадалко, С. ТНК: влияние на экономику стран с переходной экономикой в условиях глобализации / С. Дадалко, З. Козловская // Банкаўскі веснік. – 2013. – № 1. – С. 26–32.

42. Данилин, И. В. Промышленно-технологическая политика США при Б. Обаме: вызовы, итоги, возможности [Электронный ресурс] / И. В. Данилин // Национальный Исследовательский институт мировой экономики и международных отношений имени Е. М. Примакова. – Режим доступа: <https://www.imemo.ru/files/File/ru/sc/2016/18052016/18052016-TEZ-01.pdf>. – Дата доступа: 12.12.2017.

43. Дементьев, В. Е. Длинные волны экономического развития и финансовые пузыри / В. Е. Дементьев. – Препринт # WP/2009/252. – М.: ЦЭМИ РАН, 2009. – 88 с.

44. Десятов, А. Проекты частные – интересы государственные / А. Десятов, В. Прафенов // Российский космос. – 2011. – № 10. – С. 2–8.

45. Добрынин, Н. А. Инновационные формы межфирменной кооперации в цепи «автопроизводитель-поставщик» / Н. А. Добрынин // Автомобиле- и тракторостроение в России: приоритеты развития и подготовка кадров: материалы международной научно-технической

конференции АИИ «Автомобиле- и тракторостроение в России: приоритеты развития и подготовка кадров», 17 ноября 2010 г. – М.: МГТУ «МАМИ», 2010. – С. 85–94.

46. Доклад о мировых инвестициях за 2016 год. «Гражданство» инвесторов: вызовы политики. Основные тенденции и общий обзор [Электронный ресурс]. – Нью-Йорк и Женева: Организация объединенных наций, 2016. – 44 с. – Режим доступа: http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/wir2016_Overview_ru.pdf. – Дата доступа: 31.03.2018.

47. Драпова, О. В. Стимулирование предприятий перерабатывающей промышленности: дис. ... канд. экон. наук : 08.00.05 / О. В. Драпова. – Саратов, 2000. – 169 л.

48. Егина, Н. А. Экономическое стимулирование труда как фактор экономического роста : автореф. дис. ... канд. экон. наук : 08.00.01 / Н. А. Егина. – М., 2004. – 16 с.

49. Егоров, В. Г. Место и роль кооперации в рыночной экономике : теоретический анализ : автореферат дис. на соискание степени доктора экономических наук: 08.00.01 / Е. В. Георгиевич; [Место защиты: Ярослав. гос. ун-т им. П.Г. Демидова]. – Ярославль, 2015. – 51 с.

50. Емельянов, Ю. С. Государственно-частное партнерство: инновации и инвестиции / Ю. С. Емельянов. – М.: URSS: Либроком, 2013. – 364 с.

51. Жаркова, Н. Н. Инвестиционная политика в области научно-технической инновационной деятельности предприятий текстильного и швейного производства / Н. Н. Жаркова. – М.: Инфра-М, 2014. – 94 с.

52. Железняков, А. Б. Итоги космической деятельности стран мира в 2013 г. / А. Б. Железняков // Инновации. – 2014. – №1 (183). – С. 39–43.

53. Жид, Ш. Кооперация / Ш. Жид; Пер. с франц. И. А. Шапиро, под ред. и с предисл. В. Ф. Тотомианца и с предисл. авт. для рус. изд. – СПб.: Прометей, 1909. – 272 с.

54. Иваницкий, В. П. Промышленное производство швейных товаров интенсивного обновления: сущность, границы и структура / В. П. Иваницкий, М. С. Щеглов // Известия УрГЭУ. – 2012. – № 6 (44). – С. 73–78.

55. Иваницкий, В. П. Экономика моды / В. П. Иваницкий, М. С. Щеглов ; под науч. ред. В. П. Иваницкого; М-во образования и

науки Рос. Федерации, Урал. гос. экон. ун-т. – Екатеринбург: Издательство УрГЭУ, 2012. – 143 с.

56. Инглхарт, Р. Культурная эволюция: как изменяются человеческие мотивации и как это меняет мир / Р. Инглхарт ; пер. с англ. С. Л. Лопатиной, под ред. М. А. Завадской, В. В. Косенко, А. А. Широкановой, научн. ред. Э. Д. Панарин. – М. : Мысль, 2018. – 347 с.

57. Иноземцев, В. Л. «Класс интеллектуалов» в постиндустриальном обществе / В. Л. Иноземцев // Социологические исследования. – 2000. – №6. – С. 67–77.

58. Иноземцев, В. Л. За пределами экономического общества: Постиндустриальные теории и постэкономические тенденции в современном мире / В. Л. Иноземцев. – М.: Academia : Наука, 1998. – 639 с.

59. Иноземцев, В. Л. Современное постиндустриальное общество: природа, противоречия, перспективы / В. Л. Иноземцев. – М.: Логос, 2000. – 304 с.

60. Информационное общество в Республике Беларусь : статистический сборник. – Мн. : Национальный статистический комитет Республики Беларусь, 2017. – 105 с.

61. Канторович, Л. В. Математические методы организации и планирования производства / Л. В. Канторович. – Ленинград : Ленингр. гос. ун-т, 1939. – 68 с.

62. Карпинский, Б. А. Экономический рост при устойчивом развитии экономики / Б. А. Карпинский, С. Н. Божко. – Львов: Простор-М, 2006. – 374 с.

63. Кастельс, М. Информационная эпоха: экономика, общество и культура / М. Кастельс. Пер. с англ. под науч. ред. О. И. Шкаратана. – М.: ГУВШЭ, 2000. – 608 с.

64. Катуков, Д. Д. Институциональная среда глобализированной экономики: развитие сетевых взаимодействий / Д. Д. Катуков, В. Е. Малыгин, Н. В. Смородинская; Научный доклад под ред. Н. В. Смородинской. – М. : Институт экономики РАН, 2012. – 45 с.

65. Кирвель, Ч. С. Современные глобальные трансформации и проблема исторического самоопределения восточнославянских народов: моногр. / Ч. С. Кирвель [и др.]; под науч. ред. Ч. С. Кирвеля. – 2-е изд., перераб. и доп. – Гродно: ГрГУ, 2009. – 547 с.

66. Клавдиенко, В. П. Экономическое стимулирование устойчивого развития в ЕС : (национальный и наднациональный уровни) :

автореф. дис. ... д-ра экон. наук : 08.00.14 / В. П. Клавдиенко. – М., 2007. – 65 с.

67. Ковалевский, М. М. Развитие народного хозяйства в Западной Европе: курс лекций / М. М. Ковалевский. – Изд. 2-е. – М.: URSS, сор. 2016. – 224 с.

68. Кодрян, Е. С. Преимущества концессии в сравнении с другими формами государственно-частного партнерства / Е. С. Кодрян // Сервис plus. – 2007. – № 2. – С. 21–26.

69. Кондратьев, Н. Д. Проблемы экономической динамики / Н. Д. Кондратьев; Редкол.: Л. И. Абалкин (отв. ред.) и др. – М.: Экономика, 1989. – 523 с.

70. Константинов, С. А. Материальное стимулирование экономической эффективности производства в молочном скотоводстве / С. А. Константинов, П. В. Гуца. – Горки : БГСХА, 2015. – 247 с.

71. Копысова, А. С. Экономическое стимулирование развития малого предпринимательства на сырьевых территориях : автореф. ... канд. экон. наук. : 08.00.05 / А. С. Копысова. – Екатеринбург, 2005. – 27 с.

72. Котляров, И. Д. Проблемы оценки экономического эффекта аутсорсинга / И. Д. Котляров // Проблемы экономики и управления нефтегазовым комплексом. – 2013. – № 6. – С. 9–13.

73. Кузьмицкая, Т. В. Динамика трудовых отношений в Республике Беларусь в условиях модернизации / Т. В. Кузьмицкая // Экономическая наука сегодня : сб. науч. ст. / БНТУ. – Минск, 2016. – Вып. 4. – С. 230–238.

74. Кулешов, С. А. Основные направления и зарубежный опыт реализации государственно – частного партнерства в ракетно-космической отрасли / С. А. Кулешов, Л. Т. Керимова // Вопросы региональной экономики. – 2012. – Т. 11. № 2. – С. 107–113.

75. Кулишер, И. М. История русского народного хозяйства / И. М. Кулишер. – 2-е изд. – Челябинск: Социум, 2004. – XIII, 741 с.

76. Куропятник, И. И. Экономическое стимулирование отраслей: социологический анализ / И. И. Куропятник. – Мн., 1997. – 182 с.

77. Лассаль, Ф. Капитал и труд: Г. Бастиа-Шульце Делич. Экономич. Юлиан / Ф. Лассаль. – Санкт-Петербург: В. И. Яковенко, 1905. – VIII, 332 с.

78. Латвия – 6-ая в ЕС по величине бюджетного дефицита [Электронный ресурс] // DELFI. – Режим доступа: <http://rus.delfi.lv/news/>

daily/europe/latviyanbsp-6-aya-v-es-po-velichine-byudzhetno.d?id=27560133 . – Дата доступа : 01.09.2017.

79. Лемешенко, П. С. Экономическая наука Беларуси: путь к самоидентификации / П. С. Лемешенко, И. А. Лаврухина // Вестник Ивановского государственного университета. – Серия «Экономика», Вып. 1(19), 2013. – С. 34–40.

80. Ленчук, Е. Б. Проблемы перехода стран ЦВЕ к инновационной модели развития / Е. Б. Ленчук // Наука. Инновации. Образование. – 2007. – С. 297–308.

81. Лурье, А. Л. Методика сопоставления эксплуатационных расходов и капиталовложений при экономической оценке технических мероприятий / А. Л. Лурье. // Вопросы экономики железнодорожного транспорта. – М. : Трансжелдориздат, 1948. – С. 3–70.

82. Лутохина, Э. А. Трудовая активность и заработная плата / Э. А. Лутохина ; под ред. П. Г. Никитенко. – Мн. : Навука і тэхніка, 1992. – 199 с.

83. Макаров, Н. П. Индустриализация социалистического сельского хозяйства в СССР: [Для с.-х. вузов] / Н. П. Макаров. – М. : Колос, 1976. – 159 с.

84. Малое и среднее предпринимательство в Республике Беларусь : статистический сборник. – Мн. : Национальный статистический комитет Республики Беларусь, 2017. – 197 с.

85. Маненок, Т. Холдинги в Беларуси: пока только надежды [Электронный ресурс] / Т. Маненок // Белорусская деловая газета. – Режим доступа: <http://bdg.by/analytics/382.html> – Дата доступа: 12.02.2018.

86. Маркаў, А. В. Інстытут эканомікі Нацыянальнай акадэміі навук / А. В. Маркаў, П. М. Пякуцька // АДДЗ-не гуманітар. навук і мастацтваў Нац. акад. навук Беларусі: (да 75-годдзя з дня заснавання) / Нац. акад. навук Беларусі; рэдакцыя: А. А. Каваленя (старш.) [і інш.]. – Мн. : Беларус. навука, 2011.

87. Марков, А. В. Государственная инновационная политика: теоретические основы и механизм реализации / А. В. Марков. – Мн: Право и экономика, 2005. – 370 с.

88. Марков, Л. С. Кластеры: формализация взаимосвязей в неформальных производственных структурах / Л. С. Марков, М. А. Ягольницер. – Новосибирск: ИЭОП СО РАН, 2006. – 194 с.

89. Маркс, К. Кооперация [Электронный ресурс] / К. Маркс // Капитал. Критика политической экономии. – Режим доступа: <http://>

www.esperanto.mv.ru/Marksismo/Kapital1/kapital1-11.html#c11. – Дата доступа: 30.01.2018.

90. Маршалл, А. Принципы экономической науки: [В 3 т.: Пер. с англ.] / А. Маршалл. Т.2. – М.: Прогресс.Фирма «Универс», 1993. – 309 с.

91. Медовников, Д. Неявное знание строителей пирамиды [Электронный ресурс] / Д. Медовников, Т. Оганесян // Эксперт. 26 марта 2012. №12 (795). <http://m.expert.ru/expert/2012/12>. – Дата доступа: 08.10.2014.

92. Мелешко, Ю. В. Основные формы сотрудничества предприятий реального сектора экономики Республики Беларусь и Российской Федерации в сфере производства космической техники / Ю. В. Мелешко // Право. Экономика. Психология. – 2018. – № 1 (9). – С. 37–42.

93. Мелешко, Ю. В. Направления и механизмы развития услуг промышленного характера в условиях модернизации экономики: на примере Республики Беларусь / Ю. В. Мелешко // Вестник факультета управления СПбГЭУ. – 2017. – № 1-2. – С. 201–205.

94. Мелешко, Ю. В. Трансформация определения понятия «услуг» в контексте концепции постиндустриального общества / Ю. В. Мелешко // Экономическая наука сегодня : сб. науч. ст. / БНТУ. – Минск, 2016. – Вып. 4. – С. 245–256.

95. Меньшенина, И. Г. Кластерообразование в региональной экономике: монография / И. Г. Меньшенина, Л. М. Капустина; Федер. агентство по образованию, Урал.гос. экон. ун-т. – Екатеринбург: Изд-во Урал.гос. экон. ун-та, 2008. – 154 с.

96. Месячик, А. А. Семантика слова в контексте политического дискурса (на материале текстов выступлений британских и американских политических деятелей): автореф. дис. ...канд.филол.наук: 10.02.04 / А. А. Месячик. – Мн., 2008. – 22 с.

97. Моисеенко, Н. А. Ключевые вопросы при отборе проекта государственно-частного партнерства (ГЧП), формы ГЧП и предпосылки к их использованию / Н. А. Моисеенко, О. И. Тимошина // Вестник Университета (Государственный университет управления). – 2012. – № 13-1. – С. 80–86.

98. Мясникова, Л. А. Экономика постмодерна и отношения собственности / Л. А. Мясникова // Вопросы философии. – 2002. – № 7. – С. 5–16.

99. Нанотехнологии как ключевой фактор нового технологического уклада в экономике / С. Ю. Глазьев [и др.] ; под ред. С. Ю. Глазьева, В. В. Харитоновна. – М. : Тривант, 2009. – 304 с.

100. Наука и инновационная деятельность в Республике Беларусь : статистический сборник. – Мн. : Национальный статистический комитет Республики Беларусь, 2014. – 140 с.

101. Наука и инновационная деятельность в Республике Беларусь : статистический сборник. – Мн. : Национальный статистический комитет Республики Беларусь, 2016. – 141 с.

102. Наумович, О. А. Становление высокотехнологического уклада в экономике Республики Беларусь : автореферат диссертации на соискание ученой степени кандидата экономических наук: специальность 08.00.01 Экономическая теория / О. А. Наумович. – Мн., 2014. – 21 с.

103. Национальные счета Республики Беларусь : статистический сборник. – Мн. : Национальный статистический комитет Республики Беларусь, 2017. – 201 с.

104. Новожилов, В. В. Проблемы измерения затрат и результатов при оптимальном планировании / В. В. Новожилов. – М. : Экономика, 1967. – 376 с.

105. О государственной регистрации хозяйственных групп: постановление Совета Министров Республики Беларусь от 27 октября 1999 г. № 1665 [Электронный ресурс] // Министерство экономики Республики Беларусь. – Режим доступа: http://www.economy.gov.by/uploads/files/001339_295575_7.pdf. – Дата доступа: 07.02.2018.

106. О государственно-частном партнерстве: Закон Республики Беларусь от 30 декабря 2015 г. № 345-3 [Электронный ресурс] // КонсультантПлюс. Беларусь / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Мн., 2018.

107. О концессионных соглашениях: Федеральный закон от 21.07.2005 № 115-ФЗ [Электронный ресурс] // КонсультантПлюс. – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_54572/. – Дата доступа: 12.12.2016.

108. О концессиях: Закон Республики Беларусь от 12 июля 2013 г. № 63-3 [Электронный ресурс] // КонсультантПлюс. Беларусь / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Мн., 2018.

109. О кооперации в СССР: Закон СССР от 26.05.1988 №8998-XI [Электронный ресурс] // Законодательство Республики Беларусь. –

Режим доступа: <http://pravo.newsby.org/belarus/zakon2/z181.htm>. – Дата доступа: 27.03.2018.

110. О научно-технической программе союзного государства «Разработка комплексных технологий создания материалов, устройств и ключевых элементов космических средств и перспективной продукции других отраслей» («Технология-СГ»): пост. Совета министров Союзного Государства от 12 мая 2016 г. №17 [Электронный ресурс] // Народное образование. – Режим доступа: <http://narodirossii.ru/?p=16013>. – Дата доступа: 21.11.2016.

111. О Национальной программе исследования и использования космического пространства в мирных целях на 2008–2012 годы: постановление Совета Министров Республики Беларусь от 14.10.2008 № 1517 [Электронный ресурс] // КонсультантПлюс. Беларусь / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Мн., 2018.

112. О некоторых вопросах создания и деятельности холдингов в Республике Беларусь: указа Президента Республики Беларусь от 28 декабря 2009 г. № 660 [Электронный ресурс] // Национальный правовой Интернет-портал Республики Беларусь. – Режим доступа: <http://www.pravo.by/document/?guid=3871&p0=P30900660>. – Дата доступа: 07.02.2018.

113. О противодействии монополистической деятельности и развитии конкуренции: Закон Республики Беларусь от 12 декабря 2013 г. № 94-3 [Электронный ресурс] // Национальный правовой Интернет-портал Республики Беларусь. – Режим доступа: <http://www.pravo.by/document/?guid=3871&p0=h11300094>. – Дата доступа: 07.02.2018.

114. О содействии развитию кооперативов: Рекомендация Международной организации труда №193 от 20 июня 2002 г. [Электронный ресурс] // Предпринимательское право. – Режим доступа: http://www.businesspravo.ru/Docum/DocumShow_DocumID_80095.html. – Дата доступа: 27.03.2018.

115. Об утверждении Государственной программы «Наукоемкие технологии и техника» на 2016–2020 годы: Постановление Совета Министров Республики Беларусь 21 апреля 2016 г. № 327 [Электронный ресурс] // Национальный правовой Интернет-портал Республики Беларусь, 05.05.2016, 5/42035. – Режим доступа: <http://pravo.by/main.aspx?guid=12551&p0=C21600327&p1=1>. – Дата доступа: 15.05.2017.

116. Общая информация о Совете по развитию предпринимательства [Электронный ресурс] // Совет по развитию предпринимательства. – Режим доступа: <http://ced.by/ru/about>. – Дата доступа: 15.04.2018.

117. Олейник, А. Модель сетевого капитализма / А. Олейник // Вопросы экономики. – 2003. – № 8. – С. 132–149.

118. Ольховик, И. В. Инновационный менеджмент в высшей школе: диагностика и экономическое стимулирование инновационной деятельности / И. В. Ольховик; под общей и научной ред. В. Ф. Байнева. – Мн. : Право и экономика, 2008. – 159 с.

119. Основные положения Федеральной космической программы 2016-2025 гг. [Электронный ресурс] // Государственная корпорация по космической деятельности «РОСКОСМОС». – Режим доступа: <http://www.roscosmos.ru/22347/>. – Дата доступа: 23.11.2016.

120. Оуэн, Р. Избранные сочинения / Р. Оуэн; Пер. с англ. и коммент. С. А. Фейгиной; Вступит. статья В. П. Волгина. – М.; Ленинград: Акад. наук СССР, 1950. – 2 т.

121. Пайсон, Д. Б. Частно-государственное партнерство в области космической деятельности / Д. Б. Пайсон // Авиакосмическое приборостроение. – 2007. – № 12. – С. 48–51.

122. Пайсон, Д. Б. Роль государственно-частного партнерства в стратегическом развитии национальной космической деятельности России / Д. Б. Пайсон, И. А. Косенков // Национальные интересы: приоритеты и безопасность. – 2012. – № 12.

123. Паспорт программы Союзного государства «Разработка космических и наземных средств обеспечения потребителей России и Беларуси информацией дистанционного зондирования Земли» («Мониторинг-СГ») [Электронный ресурс] // Информационно-аналитический портал Союзного государства. – Режим доступа: <http://www.soyuz.by/projects/soyuz-projects/programm/444.html>. – Дата доступа: 22.11.2016.

124. Пекутько, П. Н. Экономическая наука Беларуси: тематическая направленность и функциональная специализация / П. Н. Пекутько // Вестник БГЭУ. – 2015. – № 1. – С. 15–21.

125. Перечень холдингов Республики Беларусь [Электронный ресурс] // Министерство экономики Республики Беларусь. – Режим доступа: <http://www.economy.gov.by/uploads/files/holdingi/Perechen-xoldin-gov-Respubliki-Belarus-na-24.04.2017.pdf>. – Дата доступа: 15.05.2018.

126. Петров, А. С. Основы организации управления промышленным производством / А. С. Петров. – М. : Экономика, 1969. – 216 с.

127. Плутник, А. Правила в общественном секторе в свете Нобелевской премии: вклад Элиноор Остром в исследования коллективных действий / А. Плутник // Вопросы государственного и муниципального управления. – 2010. – №1. – С. 53–68.

128. Поварич, И. П. Стимулирование труда: системный подход / И. П. Поварич, Б. Г. Прошкин. – Новосибирск: Наука. Сибир. отделение, 1990. – 198 с.

129. Половинко, В. С. Управление персоналом: системный подход и его реализация / В. С. Половинко и др.; под науч. ред. Ю. Г. Одегова. – М.: Информ-знание, 2002. – 484 с.

130. Поляков, В. В. Мировая экономика и международный бизнес [Электронный ресурс] / В. В. Поляков, Р. К. Щенин. – М.: Издательство: КноРус, 2012. – Режим доступа: [/http://www.gumer.info/bibliotek_Buks/Econom/world_econom/26.php](http://www.gumer.info/bibliotek_Buks/Econom/world_econom/26.php). – Дата доступа: 21.12.2017.

131. Портер, М. Е. Конкуренция / М. Е. Портер. – М.: Вильямс, 2010. – 592 с.

132. Портер, М. Е. Конкурентная стратегия / М. Портер. – 4-е изд. – М.: Альпина Паблишер, 2011. – 454 с.

133. Радаев, В. В. Закономерности и альтернативы переходной экономики / В. В. Радаев // Российский экономический журнал. – 1995. – № 9. – С. 64–65.

134. Развитие общественного труда в условиях зрелого социализма / Под ред. И. Я. Обломской. – М.: Экономика, 1980. – 247 с.

135. Райзберг, Б. А. Учебный экономический словарь / Б. А. Райзберг, Л. Ш. Лозовский. – М.: Рольф: Айрис-пресс, 1999. – 416 с.

136. Рубан, Т. Е. Экономическое стимулирование повышения эффективности производства : дис. ...канд. экон. наук : 08.06.01 / Т. Е. Рубан. – Донецк, 2001. – 172 л.

137. Рынки труда и возможности трудоустройства. Тенденции и проблемы в Армении, Азербайджане, Беларуси, Грузии, Молдове и Украине / Европейский Фонд образования. – Люксембург: Бюро публикаций Европейского союза, 2011. – 268 с.

138. Сабирова, З. Э. Государственно-частное партнерство: учеб. пособие / З. Э. Сабирова. – Уфа: БАГСУ, 2014. – 107 с.

139. Самусенко, Д. Н. Прямые иностранные инвестиции в контексте мирового развития / Д. Н. Самусенко // Молодой ученый. – 2014. – № 15. – С. 152–155.

140. Сахал, Д. Технический прогресс: концепции, модели, оценки / Д. Сахал ; перевод с англ. Ю. А. Данилова, О. И. Соколова ; под ред. А. А. Рывкина. – М. : Финансы и статистика, 1985. – 367 с.

141. Семенова, Л. А. Организационные и экономические проблемы частных компаний на рынке доставки грузов в космос / Л. А. Семенова, М. Г. Голубкина, А. П. Семенова // Решетневские чтения. – 2013. – Т. 2, № 17. – С. 369–371.

142. Сергеев, А. Сергей Саркисов, «Эконика», о том, как сделать обувь уникальным продуктом [Электронный ресурс] // Retail.ru. Ритейлеру и поставщику. – Режим доступа: <https://www.retail.ru/cases/138970/2017-05-202017-05-20><http://www.retail.ru/cases/138970/>. – Дата доступа: 20.09.2017.

143. Сергиевич, Т. В. Некоторые политико-экономические аспекты исследования трудовых отношений в Республике Беларусь на современном этапе / Т. В. Сергиевич // Экономическая наука сегодня : сб. науч. ст. / БНТУ. – Минск, 2016. – Вып. 4. – С. 278–286.

144. Сергиевич, Т. В. Уточнение понятия «товары интенсивного обновления» (на примере легкой промышленности) [Электронный ресурс] / Т. В. Сергиевич // Развитие экономики, политики, социума: состояние, проблемы, перспективы: сборник научных статей. – 2017. – № 6. – 118 с. – С. 100–104.

145. Сергиевич, Т. В. Особенности экономического стимулирования производства товаров интенсивного обновления: теоретическое и методологическое обобщение / Т. В. Сергиевич // Вестник КРАГСиУ. Серия «Теория и практика управления». – 2017. – № 18 (23). – С. 48–55.

146. Сергиевич, Т. В. Трудовой потенциал и управление трудом в текстильной и швейной промышленности как объекты экономического исследования / Т. В. Сергиевич // Экономическая наука сегодня : сб. науч. ст. / БНТУ. – Минск, 2017. – Вып. 5. – С. 260–275.

147. Сердюк, Р. С. Взаимосвязь инновационной деятельности и инвестиционной политики на предприятиях ракетно-космической промышленности / Р. С. Сердюк // Управление инновациями: теория, методология, практика. – 2014. – № 11. – С. 103–106.

148. Симченко, Н. А. Новая феноменологическая природа трудовой мотивации в условиях модернизации экономики России и Беларуси / Н. А. Симченко, С. Ю. Солодовников // Теория и практика общественного развития. – 2015. – № 17. – С. 31–34.

149. Славин, Б. Б. Взаимосвязь этапов развития информационных технологий и экономики / Б. Б. Славин // Информационное общество. – 2015. – № 6. – С. 4–13.

150. Смородинская, Н. Тройная спираль как новая матрица экономических систем / Н. Смородинская // Инновации. – 2011. – № 4 (150). – С. 66–78.

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

152. Смородинская, Н. В. Смена парадигмы мирового развития и переход экономических систем к сетевому укладу / Н. В. Смородинская // Экономическая социология. – 2012. – Т. 13, № 4. – С. 186–210.

153. Солодовников, С. Ю. Категория «социальный класс» в контексте политико-экономического наследия П. А. Сорокина и Л. Н. Гумилева / С. Ю. Солодовников // Экономическая наука сегодня : сб. науч. ст. / БНТУ. – Минск, 2014. – Вып. 2. – С. 24–50.

154. Солодовников, С. Ю. Классы и классовая борьба в постиндустриальном обществе: методологические основы политико-экономического исследования / С. Ю. Солодовников. – Мн.: БНТУ, 2014. – 378 с.

155. Солодовников, С. Ю. Социально-экономические факторы, определяющие изменение системы трудовой мотивации в новых социально-экономических и технологических условиях в Беларуси / С. Ю. Солодовников // Экономическая наука сегодня : сб. науч. ст. / БНТУ. – Минск, 2017. – Вып. 5. – С. 296–308.

156. Солодовников, С. Ю. Социальный капитал как экономический ресурс / С. Ю. Солодовников // Вестн. Полоц. гос. ун-та. Сер. Д, Экон. и юрид. науки. – 2015. – № 5. – С. 2–9.

157. Солодовников, С. Ю. Гносеологические трудности при изучении классов и классовой борьбы в постиндустриальном обществе / С. Ю. Солодовников // Социологический альманах. – 2012. – № 3. – С. 74–91.

158. Солодовников, С. Ю. Культ Карго, Или новый объект экономической науки / С. Ю. Солодовников // Белорусская думка. – 2016. – № 1. – С. 56–62.

159. Солодовников, С. Ю. Тенденции и перспективы развития занятости и создания социально-научного сообщества в условиях модернизации транзитивной экономики: на примере Республики Беларусь / С. Ю. Солодовников // Вестник Полоцкого государственного

университета. Серия D: Экономические и юридические науки. – 2015. – № 6. – С. 2–9.

160. Солодовников, С. Ю. Теоретико-методологические основы исследования взаимосвязи теории трудовой мотивации и динамики трудовых отношений / С. Ю. Солодовников, Т. В. Сергиевич // Вестн. Полц. гос. ун-та. Сер. D, Экон. и юрид. науки. – 2016. – № 5. – С. 12–16.

161. Солодовников, С. Ю. Феноменологическая природа взаимобусловленности экономической конкурентоспособности и социального капитала Беларуси и Украины / С. Ю. Солодовников // Экономическая наука сегодня : сб. науч. ст. / БНТУ. – Минск, 2015. – Вып. 3. – С. 23–34.

162. Солодовников, С. Ю. Цивилизация, культура, экономическая система общества и институциональные матрицы: феноменологическая природа и взаимобусловленность / С. Ю. Солодовников // Веснік Гродзенскага дзяржаўнага ўніверсітэта імя Янкі Купалы. – Серыя 5: эканоміка, сацыялогія, біялогія. – 2011. – № 2. – С. 10–25.

163. Солодовникова, Т. В. Системный анализ и оценка наличия подмены оснований в экономическом дискурсе в Республике Беларусь / Т. В. Солодовникова // Проблемы модернизации экономики сквозь призму экономических, правовых, социальных и инженерных подходов: сб. статей-победителей Международного конкурса студентов и молодых ученых. – Мн.: БНТУ, 2016. – С. 111–120.

164. Сорвилов, Б. В. Пять десятилетий социальному рыночному хозяйству Германии: поучительные уроки прошлого и современность [Электронный ресурс] / Б. В. Сорвилов // Белорусский журнал международного права и международных отношений 1999. – № 2. – Режим доступа: <http://evolutio.info/content/view/300/50/>. – Дата доступа: 13.12.2016.

165. Социальное взаимодействие [Электронный ресурс] // Политология. – Режим доступа: <http://all-politologija.ru/knigi/osnovy-sociologii-i-politologii-kozyrev/socialnoe-vzaimodejstvie>. – Дата доступа: 23.09.2017.

166. Социология Питирима Сорокина [Электронный ресурс] // www.Grandars.ru – Энциклопедия экономиста. – Режим доступа: <http://www.grandars.ru/college/sociologiya/sociologiya-sorokina.html>. – Дата доступа: 23.09.2017.

167. Статистический ежегодник Республики Беларусь : статистический сборник. – Мн. : Национальный статистический комитет Республики Беларусь, 2016. – 518 с.

168. Стомба, В. Г. Выбор критерия эффективности при разработке стратегии устойчивого развития агроорганизаций на уровне сельских территорий / Е. В. Стомба, Г. С. Мухаметшина // Экономические науки. – 2014. – № 8. – С. 156–160.

169. Стратегия технологического развития Республики Беларусь на период до 2015 года [Электронный ресурс] // Белорусский институт системного анализа и информационного обеспечения научно-технической сферы. – Режим доступа: <http://www.belisa.org.by/ru/nis/gospr/gospr2011-2015/b6579861e113a739.html>. – Дата доступа: 26.03.2017.

170. Сухов, Э. А. Международная производственно-технологическая кооперация в нефтегазовом секторе России: автореферат дис. на соискание ученой степени кандидата экономических наук : 08.00.14 / Э. А. Сухов; [Место защиты: Всерос. акад. внешней торговли]. – М., 2012. – 27 с.

171. Тейлор, Ф. У. Административно-техническая организация промышленных предприятий / Пер. под ред. А.В. Панкина, Л. А. Левенстерна; [Предисл. Л. Левенстерна]. – 3-е изд. – М.: Л. А. Левенстерн, 1918. – 195 с.

172. Тенденции и перспективы развития промышленного комплекса Республики Беларусь. Научно-аналитический доклад. – Мн., 2015. – 56 с. [Электронный ресурс] // Институт экономики Национальной академии наук Беларуси. – Режим доступа: <http://economics.basnet.by/files/Tendencii.pdf> – Дата доступа: 15.02.2018.

173. Тетеркина, А. М. Экономическое стимулирование производства зерна кукурузы / А. М. Тетеркина. – Мн. : Институт системных исследований в АПК НАН Беларуси, 2010. – 163 с.

174. Тихонов, К. С. Экономическое стимулирование инвестиций в электроэнергетике: механизмы и инструментарий : дис. ... канд. экон. наук : 08.00.05 / К. С. Тихонов. – Ростов-на-Дону, 2009. – 180 л.

175. Токвиль, А. Демократия в Америке: Пер. с фр. / Предисл. Г. Дж. Ласки [с. 5-22; Комментар. В. Т. Олейника]. – М.: Прогресс, 1992. – 559 с.

176. Тоффлер, Э. Революционное богатство / Э. Тоффлер, Х. Тоффлер. – М.: АСТ, 2007. – 576 с.

177. Травин, В. В. Менеджмент персонала предприятия : учеб.-практ. пособие / В. В. Травин, В. А. Дятлов. – 5-е изд. – М. : Дело, 2003. – 272 с.

178. Трудовая мотивация и модернизация экономики: Россия и Беларусь: монография / Н. А. Симченко, С. Ю. Цёхла, С. Ю. Солодовников и др. – Симферополь: ИТ «АРИАЛ», 2016. – 224 с.

179. Туган-Барановский, М. И. Экономическая природа кооперативов и их классификация / М. И. Туган-Барановский. – М.: Ун-т им. А. Л. Шанявского, 1914. – 127 с.

180. Туган-Барановский, М. Н. Социальные основы кооперации / М. Н. Туган-Барановский; Редкол.: Л. А. Булочникова и др. – М. : Экономика, 1989. – 495 с.

181. Тульчинская, Я. И. Методика оценки уровня технологического уклада страны [Электронный ресурс] / Я. И. Тульчинская, Д. С. Курочкин // Наука и образование: хозяйство и экономика; предпринимательство; право и управление, май 2013. – Режим доступа: <http://www.journal-nio.com/index>. – Дата доступа: 16.03.2017.

182. Туромша, Е. П. Производственные технологии: учебно-методический комплекс / Е. П. Туромша; ГИУСТ БГУ. – Мн.: ГИУСТ БГУ, 2014. – 342 с.

183. Управление персоналом организации / Под ред. А. Я. Кибанова. – М. : ИНФРА, 1997. – 512 с.

184. Управление развитием организации: 17 модуль / В. Н. Гунин [и др.] // Модульная программа для менеджеров; Гос. ун-т упр., Нац. фонд подгот. кадров. – М. : ИНФРА-М, 1999. – 328 с.

185. Устойчивое развитие экономики и безопасность: моногр. / А. А. Быков и М. И. Ноздрина-Плотницкого [и др.]. – Мн.: Мисанта, 2011. – 177 с.

186. Фактор [Электронный ресурс] // Толковый словарь Ефремовой. – Режим доступа: <http://enc-dic.com/word/f/Faktor-271.html> – Дата доступа: 12.07.2017.

187. Филиппов, А. М. Отраслевая политика и экономическое развитие: проблемы теории / А. М. Филиппов. – Горки : БГСХА, 2006. – 173 с.

188. Фурье, Ш. Избранные сочинения / Пер. с фр. и коммент. И. И. Зильберфарба; Вступ. статья В. П. Волгина [с. 6-79]. – М.; Ленинград: Изд-во Акад. наук СССР, 1951–1954. – 4 т.

189. Хабермас, Ю. Философский дискурс о модерне. Двенадцать лекций / Ю. Хабермас. – 2-е изд., испр. – М.: Весь Мир, 2008. – 416 с.

190. Халперн, Д. Психология критического мышления / Д. Халперн. – 4-е междунар изд. – СПб.: Питер, 2000. – 512 с.

191. Харитончик, З. А. В поисках сущности имен. Избранное : сб. науч. ст. / З. А. Харитончик. – Мн.: МГЛУ, 2015. – 252 с.

192. Хило, Я. П. Диагностика уровня технологического развития промышленного комплекса страны как основообразующего сектора формирования инновационной экономики [Электронный ресурс] / Я. П. Хило // Вестник ГГТУ им. П. О. Сухого: научно-практический журнал. – 2012. – № 2. – Режим доступа: <https://elib.gstu.by/handle/220612/10016> – Дата доступа: 18.03.2017.

193. Чаянов, А. В. Крестьянское хозяйство. Избранные труды / А. В. Чаянов. – М.: Экономика, 1989. – 493 с.

194. Чаянов, А. В. Основные идеи и формы организации сельскохозяйственной кооперации / А. В. Чаянов; Академия наук СССР, Институт экономики. – М. : Наука, 1991. – 454 с.

195. Чаянов, А. В. Очерки по экономике трудового сельского хозяйства / А. В. Чаянов; С предисл. Л. Крицмана. – М.: Новая деревня, 1924. – 155 с.

196. Челинцев, А. Н. Русское сельское хозяйство перед революцией. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Новый агроном, 1928. – 239 с.

197. Чейз, Р. Б. Производственный и операционный менеджмент: Пер. с англ. / Р. Б. Чейз, Н. Дж. Эквилайн, Р. Ф. Якобс. – 8-е изд. – М. и др. : Вильямс, 2003. – 691 с.

198. Чернова, О. А. Модели интеграционного сотрудничества промышленных предприятий: возможности роста капитализации / О. А. Чернова, А. В. Иванов // Инженерный вестник Дона. – 2015. – Т. 34. – № 1-2. – С. 27.

199. Чернышевский, Н. Г. Полное собрание сочинений: В 15 томах / Под общей ред. В. Я. Кирпотина, Б. П. Козьмина, П. И. Лебедева-Полянского [и др.]. – М. : Гослитизд., 1939.

200. Чичерин, Б. Н. Собственность и государство / Б. Н. Чичерин. – М. : тип. П. П. Брискорна, 1883.

201. Чурсин, А. А. Состояние и основные направления развития космической отрасли Республики Беларусь: попытка методологического обобщения / А. А. Чурсин, Ю. В. Мелешко, М. Л. И. Анфиимова // Экономическая наука сегодня : сб. науч. ст. / БНТУ. – Минск, 2017. – Вып. 5. – С. 276–295.

202. Шведкова, Т. Ю. Основные характеристики государственно-частного партнерства (формы и модели) / Т. Ю. Шведкова // Вестник гражданских инженеров. – 2015. – №5 (52). – С. 319–324.
203. Швец, В. Н. Правовое понятие кооперации в системе общественных отношений [Электронный ресурс] / В. Н. Швец // Кооперативы против бедности. – Режим доступа: <http://pravo-wmeste.ru/predposylki-rojavleniya-sovremennoj-kooperacii/>. – Дата доступа: 01.02.2018.
204. Шепель, В. М. Управленческая психология / В. М. Шепель. – М. : Экономика, 1984. – 248 с.
205. Шиманович, Г. Тенденции развития малого и среднего бизнеса в Беларуси [Электронный ресурс] / Г. Шиманович. – Мн.: Исследовательский центр ИПМ, 2016. – 19 с. – Режим доступа: <http://www.research.by/webroot/delivery/files/pdp2016r04.pdf> – Дата доступа: 12.02.2018.
206. Шимова, О. С. Устойчивое развитие / О. С. Шимова. – Мн.: Белорусский государственный экономический университет, 2010. – 430 с.
207. Шкляр, М. Ф. Экономика кредитных кооперативов: учебник / М. Ф. Шкляр. – 3-е изд. – М.: Дашков и Ко, 2014. – 283 с.
208. Эволюция [Электронный ресурс] // Биография слов. – Режим доступа: http://teachmen.ru/others/biograph_word. – Дата доступа: 25.07.2016.
209. Эко, У. Откровения молодого романиста / У. Эко. – М.: АСТ; CORPUS. – 320 с.
210. Юрин, А. Запустили конвейер / А. Юрин // Поиск. – 2004. – № 21. – С. 10–13.
211. Яшева, Г. А. Кластерная концепция повышения конкурентоспособности предприятий в контексте сетевого сотрудничества и государственно-частного партнерства: монография / Г. А. Яшева. – Витебск: УО «ВГТУ», 2010. – 372 с.
212. Becattini, G. The Marshallian industrial district as a socio-economic notion // F. Pyke, G. Becattini, W. Sengenberger (eds) *Industrial Districts and Inter-firm Co-operation in Italy* / International Institute for Labour Studies. – Geneva: 1990. – Pp. 37–51.
213. Bohme, G. *The Knowledge Society* / G. Bohme, N. Stehr, D. Reidel. – Holland: Publishing Company, 1984.
214. Brzezinski, Z. *Between Two Ages* / Z. Brzezinski. – New York, 1970.

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

216. Domberger, S. The Contracting Organization: A Strategic Guide to Outsourcing / S. Domberger. – Oxford University Press, 1998. – 229 p.

217. Drucker on Asia. A Dialogue Between Peter Drucker and Isao Nakauchi. – Oxford, 1997. – 200 p.

218. Duranti, A. Rethinking context: Language as an Interactive Phenomenon / A. Duranti, C. Goodwin. – Cambridge: Cambridge University Press, 1992. – 363 p.

219. Enright, M. J. Why Clusters are the Way to Win the Game? / M. J. Enright // World Link. – 1995. – № 5. – July-August. – Pp. 24–25.

220. Etzkowitz, H. The Triple Helix University-Industry-Government Relations: a Laboratory for Knowledge-Based Economic Development / H. Etzkowitz, L. Leydesdorff // EASST Review. – 1995. – Vol. 14, № 1. – P. 14–19.

221. Hayek, F. A. The fortunes of liberalism: essays on Austrian economics and the ideal of freedom / F. A. Hayek. – Chicago : The University of Chicago Press, 2013. – XII, 279 p.

222. Jaspers, N. What do Europeans think about basic income? / N. Jaspers. – April 2016 [Electronic resource] // Basic Income Earth Network. – Access mode: http://www.basicincome.org/wp-content/uploads/2016/05/EU_Basic-Income_Poll_Results.pdf. – Access Date: 09.09.2017.

223. Lazonick, W. Employment Relations in Manufacturing and International Competition in: The Economic History of Britain since 1700. – 2-nd ed. – V. 2: 1860–1939 / Ed. by R. Floud and D. McClosky. – Cambridge University Press, Cambridge, 1995. – Pp. 90–116.

224. Leydesdorff, L. Configurational Information as Potentially Negative Entropy: The Triple Helix Model / L. Leydesdorff // Entropy. – 2008. – Vol. 10, № 4. – P. 391–410.

225. Machlup, F. The Production and Distribution of Knowledge in the United States / F. Machlup. – Princeton University Press, 1962. Networked Readiness Index [Electronic resource] // World Economic Forum. – Access mode: http://reports.weforum.org/global-information-technology-report-2016/networked-readiness-index/?doing_wp_cron=1522225134.9941439628601074218750/. – Access date: 27.03.2018.

226. New Skills for New Jobs. Anticipating and matching labor market and skills needs. – European Commission, 2009. – 34 p.

227. Perez, C. Technological Revolutions and Financial Capital: The Dynamics of Bubbles and Golden Ages / C. Perez. – London: Elgar 2002.

228. Porter, M. E. The Competitive Advantage of Nations / M. E. Porter. – London: Macmillan, 1990.

229. Roszak, T. Where the Wasteland Ends: Politics and Transcendence in Postindustrial Society / Roszak T. – Doubleday, 1973. – 451 p.

230. Sheffi, Y. Diving Growth and Employment Through Logistics / Y. Sheffi // The World Financial Review. – September–October, 2012.

231. Spoleczna odpowiedzialnosc organizacji: od odpowiedzialnosc do elastycznych form pracy / Pod red. R. Walkowiaka, K. Krukowski-ego. – Olsztyn, 2009. – S. 31.

232. The Global Competitiveness Report 2013–2014 [Electronic resource] // World Economic Forum. – Access mode: http://www3.weforum.org/docs/WEF_GlobalCompetitivenessReport_2013-14.pdf. – Access Date: 01.12.2017.

233. The Organisation for Economic Co-operation and Development (OECD) Annual Report 2003 [Electronic resource] // Organisation for Economic Co-operation and Development. – 2016. – Access mode: <http://www.oecd.org/about/2506789.pdf> – Access date: 12.02.2016.

234. Toffler, A. The Adaptive Corporation / A. Toffler, M. Shapiro. – McGraw-Hill, 1985. – 217 p.

235. Van Dijk, T. A. Strategies of Discourse Comprehension / T. A. Van Dijk, W. Kintsch. – New York: Academic Press, 1983. – 423 p.

Научное издание

СОЛОДОВНИКОВ Сергей Юрьевич
ВАСЮЧЕНОК Людмила Петровна
КУЗЬМИЦКАЯ Татьяна Владимировна и др.

**ГОРИЗОНТАЛЬНАЯ КУЛЬТУРА СОЦИАЛЬНЫХ
ВЗАИМОДЕЙСТВИЙ – ПОТЕНЦИАЛ РАЗВИТИЯ
ЭКОНОМИКИ И ОБЩЕСТВА В XXI ВЕКЕ**

Подписано в печать 21.11.2018. Формат 60×84 ¹/₁₆. Бумага офсетная. Ризография.
Усл. печ. л. 18,95. Уч.-изд. л. 14,82. Тираж 100. Заказ 910.

Издатель и полиграфическое исполнение: Белорусский национальный технический университет.
Свидетельство о государственной регистрации издателя, изготовителя, распространителя
печатных изданий № 1/173 от 12.02.2014. Пр. Независимости, 65. 220013, г. Минск.

