

## НАУЧНЫЕ ДИСКУССИИ

УДК 330.33.01:336.74

**М. И. ЗВЕРЯКОВ,**  
*член-корреспондент НАН Украины,*  
*ректор Одесского национального экономического университета*

### В ПОИСКАХ ВЫХОДА ИЗ КРИЗИСА \*

*Проанализированы предложенная Нобелевским лауреатом П. Кругманом теоретическая концепция выхода из кризиса и применение ее основных положений при поиске путей выхода из кризиса в развитых странах и в Украине. Показана особенность применения кейнсианской теории в национальном хозяйстве. Обоснована необходимость разработки альтернативной экономической модели применительно к украинской экономике. Предложены теоретические подходы к формированию новой экономической модели, в основе которой лежит изменение сложившейся системы распределения совокупной добавленной стоимости в пользу прироста нормы накопления как необходимого условия устойчивого экономического роста.*

**Ключевые слова:** кризис, неоклассическая теория, кейнсианство, новая экономическая модель, распределение совокупной добавленной стоимости, экономический рост, институты модернизации.

---

**M. I. ZVERYAKOV,**  
*Corresponding Member of the NAS of Ukraine,*  
*Rector of Odessa National Economic University*

### IN SEEKING THE EXIT FROM THE CRISIS

*The theoretical conception of the exit from a crisis, which was proposed by Nobel's prize winner P. Krugman, and the application of its basic positions in seeking the ways to go out from the crisis in developed countries and in Ukraine are analyzed. A peculiarity of the application of Keynes' theory in the national economy is demonstrated. The necessity to develop an alternative economic model applicable to Ukraine's economy is substantiated. Some theoretical approaches to the formation of a new economic model based on a change of the current system of distribution of the aggregate added value to the favor of an increase in the rate of accumulation as a necessary condition of a steady economic growth are proposed.*

**Keywords:** crisis, neoclassical theory, Keynesianism, new economic model, distribution of the aggregate added value, economic growth, institutions of modernization.

Глобальный экономический кризис в течение продолжительного времени свидетельствует о том, что мир вступил в эпоху серьезных социально-экономических преобразований. В среде экономистов и политиков обсуждаются сценарии изменения существующих моделей хозяйствования с целью выведения их из кризисного состояния. Разработка сценариев выхода национальных экономик из кризиса в условиях глобализации поражает противоположными подходами: одни отстаива-

---

\* Материал публикуется в порядке дискуссии, начало которой положили академик НАН Украины В.М. Гец и член-корреспондент НАН Украины А.А. Гриценко статьей “Выход из кризиса (Размышления над актуальным в связи с прочитанным)” // Экономика Украины. — 2013. — № 6. — С. 4–19.

ют политику жесткой государственной экономии и рассчитывают на силы рынка, другие – наоборот, призывают к государственной политике стимулирования совокупного спроса. Уже сам факт наличия противоположных точек зрения в подходах к экономической политике говорит о сложностях и различиях как в понимании самой природы кризиса, так и в разрешении противоречий, держащих мировую экономику в тисках этого кризиса. С момента возникновения экономического кризиса многие ученые, политики, мировые экономические организации пытаются ответить на два вопроса: “Как это случилось?” и “Что теперь делать?”.

Поиску ответа на второй вопрос посвящена книга известного американского экономиста, лауреата Нобелевской премии П. Кругмана “Выход из кризиса есть!” [1]. Ученый полагает, что “...эти два вопроса связаны между собой, что совершенно очевидно, но ни в коем случае не идентичны. Одно дело – знать причины заболеваний сердца, и совсем другое – уметь их лечить. То же самое относится к экономическому кризису. В данный момент нас больше всего должно интересовать лечение” [1, с. 7].

Но, как показывает автор книги, “лечение” не может быть успешным на базе господствующих монетаристских концепций, поскольку они никак не подходят для экономики, пребывающей в состоянии депрессии. П. Кругман утверждает, что “по существу мы имеем дело с тем же типом ситуации, который описывал Джон Мейнард Кейнс в 30-х годах XX века: экономика пребывает в состоянии хронически пониженной активности в течение длительного времени, не проявляя заметных тенденций ни к оздоровлению, ни к окончательному краху.

Безусловно, такое положение дел неприемлемо” [1, с. 8].

К сожалению, теоретические истоки практических действий правительств по выходу из кризиса лежат в догмах неоклассической теории, которая заняла господствующее положение в мировой экономической науке и преподавании. Не разобравшись по существу в пригодности данной теории к условиям спада в экономике, многие правительства (в том числе и в Украине) некритически восприняли ее основные постулаты и безуспешно попытались реализовать их в практике хозяйствования.

“Современный консерватизм, – отмечает П. Кругман, – верен идее, что ключом к процветанию служат свободные рынки и неограниченное стремление к прибыли и личной выгоде, а усиление роли государства после Великой депрессии не может принести ничего, кроме вреда” [1, с. 105]. Автор задает вопрос: как получилось, что консервативная идеология, вера в то, что государство не решает проблемы, а лишь усугубляет их, так сильно влияет на наш политический дискурс?

#### **Разработка альтернативной теоретической концепции**

Даже сейчас, когда картина неблагополучия в мировой и украинской экономике стала очевидной, нет серьезного разбора теоретических истоков модели экономического развития, принятой в качестве определяющей. Не только среди практиков, но и среди научной общественности преобладают представления, что отказ от государственных форм регулирования и переход к свободе рыночных сил приводят национальной экономике устойчивую динамику.

Все это свидетельствует о том, что в отечественных науке и практике идет сложный процесс овладения теоретическим богатством и инструментарием мировой экономической науки, а также творческого использования этого интеллектуального богатства при анализе украинской экономики. Прежде всего, это касается макроэкономики, которая все еще остается наименее освоенным разделом экономической теории, несмотря на то, что именно макроэкономика наиболее актуальна для исследования и разработки социально-экономической политики и обеспечения сбалансированного устойчивого роста.

В определенной мере такое отставание макроэкономики как раздела экономической науки связано с господством — как в самой науке, так и в практике — консервативных течений, существенно упрощающих макроэкономический анализ.

Хотя эти теоретические течения (и прежде всего, монетаризм) в достаточной мере дискредитированы нынешней длительной экономической депрессией, все же они по-прежнему определяют видение хозяйственных процессов в современной глобальной экономике. В то же время, отмечает П. Кругман, “...в 2008 году мы неожиданно обнаружили, что живем в кейнсианском мире, то есть в том, который Джон Мейнард Кейнс в 1936 году описал в своем главном труде “Общая теория занятости, процента и денег” (“The General Theory of Employment, Interest, and Money”). Я имею в виду, что мы столкнулись с недостатком спроса, который стал главной экономической проблемой, а недостаточные технократические меры вроде снижения ставки финансирования Федеральной резервной системы помочь в сложившейся ситуации не могли. Для эффективной борьбы с кризисом нам требовалась более активная политика государства в форме временного увеличения бюджетных расходов, чтобы бороться с безработицей, а также усилий по сокращению чрезмерной ипотечной задолженности” [1, с. 137].

Автор считает, что обращение к работам Дж. М. Кейнса и его последователей может во многом способствовать разработке альтернативной теоретической концепции как основы для выработки иной экономической политики для стран Запада. На конкретных примерах П. Кругман показывает, что в эпоху кризиса правительство США не последовало призывам сокращать расходы, взвинчивать налоги и даже процентные ставки, несмотря на угрозу массовой безработицы, тогда как в Европе сторонники строгой бюджетной экономии одержали победу в политической дискуссии. Строгая экономия стала обязательным условием для помощи странам-должникам. Между тем страны, не имевшие проблем с займами, такие, как Германия и Нидерланды, стали проводить политику умеренной экономии. Таким образом, общим результатом для Европы стало сокращение денежного потока [1, с. 13–14].

Ученый показывает, что альтернативные виды экономической политики, в основе которых лежат противоположные теоретические концепции, дали разные результаты. Пути экономик США и Европы, находившихся с конца 2007 г. и к началу 2010 г. в депрессии, стали расходиться. Реагируя на рецессию, правительство США, совместно с ФРС, кардинально изменили модель антикризисной политики, решив в 2008 г. прибегнуть к политике “новой нормы”. Ее наиболее известной внешней приметой стали три этапа долларовой эмиссии, именуемой “количественным смягчением”, которые повлияли на создание новых рабочих мест. В 2010 г. американская экономика начала увеличивать количество рабочих мест, а в 2011–2012 гг. появилась четкая тенденция к ее улучшению. Ситуация в Европе, наоборот, становилась все хуже и хуже. К концу 2012 г. Европейский континент официально находился в состоянии рецессии. Такое принципиальное расхождение в сценариях экономического развития США и Европы П. Кругман объясняет использованием разных теоретических подходов.

Он показывает, что правительство США, в отличие от правительств европейских стран, не последовало совету строгой экономии. “После завершения программы мер поддержки, принятой администрацией президента Обамы, наблюдалось некоторое пассивное ужесточение финансовой политики, но никак не сдвиг в сторону строгой экономии. ФРС не только поддерживала низкие процентные ставки, но и объявила о программе покупки облигаций, пытаясь придать вялому восстановлению экономики новый импульс. ...

Тем временем на Европейском континенте строгая финансовая дисциплина становилась все более популярной, и в начале 2011 года ЕЦБ поднял процентные ставки, несмотря на глубокий экономический спад в зоне евро и отсутствие серьезной угрозы инфляции” [1, с. 256].

На приведенных примерах П. Кругман демонстрирует конструктивную роль кейнсианства как макроэкономической теории, имеющей широкий выход в практику и предполагающей активную роль государства в определении объема инвестиций, регулировании ставки процента, политике доходов. Сегодня снова актуальны слова Дж. К. Гэлбрейта о роли кейнсианства в годы Великой депрессии: “Кейнсианство оказалось лекарством против отчаяния, которое находилось в непосредственной близости. Оно не отвергло систему, но спасло ее” [2].

В то же время опыт борьбы с нынешней депрессией опроверг основные постулаты неоклассической ортодоксии.

Чем объяснить существование разных теоретических подходов, а затем и моделей экономического развития? Ответ зависит от понимания самой природы современного капитализма, который в XX в. претерпел значительные изменения. Возникли разные уровни развития капитализма. После Великой депрессии сформировался регулируемый капитализм как альтернатива модели капитализма свободной конкуренции. Поэтому на сегодня неоклассическая теория, использующая принцип “laissez faire”, не может выполнить свою эвристическую функцию по целому ряду причин.

Во-первых, в основе неоклассической теории лежит представление о рациональном экономическом человеке (*homo economicus*), согласно которому он обладает исключительными способностями рационального выбора и тем самым всегда максимизирует функцию полезности. Домашние хозяйства максимизируют полезность приобретаемых благ, а фирмы – прибыль. Подобная теория предполагает, что будущее всегда предсказуемо. Кейнсианство утверждает обратное: человек не обладает способностями рационального выбора и решения свои принимает между неизвестным будущим и безвозвратно ушедшим прошлым, а потому его решения могут быть лишь приближены к действительности, но не могут быть полностью адекватны ей. Будущее характеризуется фундаментальной неопределенностью.

Во-вторых, по мнению неоклассиков, рыночная экономика стремится к равновесию. Если внешние факторы не мешают экономическим агентам максимизировать свою функцию полезности, то экономика приходит в равновесие. На этом основании вмешательство в хозяйственную жизнь считается вредным. Как указывает кейнсианство, отбрасывая догму о рациональном поведении человека, под воздействием внутренних сил рыночная экономика рано или поздно начинает отклоняться от равновесия, что в итоге приводит к кризисам, безработице, инфляции и другим негативным моментам.

В-третьих, неоклассическая теория утверждает, что современная экономика ориентируется на рыночные сигналы, универсальным носителем которых выступают цены. Определяясь соотношением спроса и предложения, они постоянно сопоставляют потребности рынка с возможностями их удовлетворения и, регулируя величину прибыли в разных отраслях, обеспечивают наиболее эффективное распределение ресурсов в экономике. Кейнсианство не отрицает существования рыночных сигналов и их воздействия на предпринимательскую деятельность, но указывает, что этот механизм действует лишь в краткосрочном периоде. По кейнсианству, цены в долгосрочном периоде определяются технологическими факторами и распределением чистого продукта (вновь созданной стоимости) между трудом и капиталом, а также между различными бизнес-группами. В современной

экономике лишь небольшая доля цен складывается в результате конкуренции — в основном они устанавливаются ведущими корпорациями по формуле: издержки производства плюс надбавка, образующая прибыль корпорации. Сегодня фирмы заинтересованы в устойчивых ценах, а потому, когда меняется спрос, меняется не цена, как предполагают неоклассики, а объем товарного предложения, как утверждает кейнсианская теория.

В-четвертых, неоклассика исходит из теории факторов производства, согласно которой каждому из них достается справедливое вознаграждение. Заработная плата рассматривается как справедливое вознаграждение за труд на уровне созданного им предельного продукта. Конкуренция за рабочие места приводит зарплату в соответствие с вкладом рабочего в создание продукта. На этом основании неоклассики считают, что безработица носит добровольный характер (ведь не работают лишь те, кто требует больше своего трудового вклада) и является положительным свойством саморегулирующегося рынка, поскольку позволяет держать заработную плату на уровне предельного продукта труда. Кейнсианство выступает против неоклассической трактовки зарплаты, дающей предпринимателям право поддерживать ее на уровне прожиточного минимума. Умеренный рост заработной платы является условием роста совокупного спроса как стимула к росту экономики и смягчению социальной напряженности. Расходы предпринимателя на повышение зарплаты становятся одновременно доходами наемных рабочих. Такая взаимосвязь порождает мультипликатор экономического роста.

В-пятых, в отличие от неоклассиков, по мнению которых цель предпринимательства заключается в максимизации прибыли, посткейнсианцы полагают, что основной целью крупных корпораций является максимизация не краткосрочной прибыли, а долгосрочного экономического роста, что кардинально меняет стратегические планы фирм.

В-шестых, неоклассическая теория исходит из того, что основным мотивом, побуждающим предпринимателей к инвестициям, выступает уровень процентной ставки: чем она ниже, тем выше ожидаемая доходность от инвестиций. Но хозяйственная практика эту зависимость не подтверждает. Особенно наглядно это проявляется в нынешних условиях, когда после кризиса процентные ставки по кредитам достигли своего исторического минимума (0,25% в США и 0,15% в Японии) и повышения спроса на инвестиции со стороны производителей не наблюдается. У кейнсианцев инвестиции зависят от превышения надбавки (прибыли) над издержками, а сам размер этой прибыли как источника инвестиций связан с устойчивым экономическим ростом. Сторонниками этой теории признается необходимость государственного воздействия на инвестиционный процесс.

Проведенный сравнительный анализ неоклассической и кейнсианской теорий позволяет рассмотреть теоретические предпосылки для выработки новой модели экономического развития в нашей стране. Мировая научная мысль обладает богатым арсеналом теоретических разработок, которые бы могли стать условием реформирования национальной модели экономического развития.

#### **О применении кейнсианской теории в национальной экономике**

Однако следует иметь в виду, что кейнсианская теоретическая система не предлагает универсальных рецептов, действующих автоматически и дающих позитивные результаты в любой стране. Теоретическая система Дж. М. Кейнса может быть рассмотрена как метод анализа, дающий ключ к пониманию специфики и реальных взаимодействий в конкретно-исторической хозяйственной системе. Рассмотрим специфику применения кейнсианских рекомендаций к экономике Украины более подробно.

Как известно, в кейнсианской теории эффективный совокупный спрос является двигателем развития национальной экономики. Он включает в себя потребительский и инвестиционный спрос. Каждый из этих видов спроса фиксирует определенные функциональные зависимости в экономике. К примеру, по Дж. М. Кейнсу, потребительский спрос является функцией от дохода при данной системе распределения.

Что касается самой *теории распределения доходов* в кейнсианской доктрине, в соответствии с которой величина получаемого дохода определяется предельной производительностью труда, то она некритически заимствована самим Дж. М. Кейнсом у неоклассиков.

Но уже после Кейнса, в рамках самого кейнсианского направления, возникли течения, которые подвергли критике заимствованные у неоклассиков взгляды на систему распределения доходов, идущих на личное потребление [3].

Так, лидеры “неорикардизанского” течения (или школы “левых кейнсианцев”) Дж. Робинсон и М. Калецкий (польский экономист, работавший в 30–40-е годы XX в. в Англии, в Кембриджском университете) опирались не только на взгляды Кейнса, но и на труды Д. Рикардо и К. Маркса. Они разработали собственную *теорию распределения доходов*, которая, как представляется, в наибольшей степени подходит к нашим украинским реалиям.

Суть теории распределения доходов “левых кейнсианцев” сводится к тому, что в каждой отрасли величина прибыли и заработной платы определяется не предельной производительностью труда (как у неоклассиков) и не одной лишь степенью эксплуатации наемного труда капиталом (как в ортодоксальной марксистской теории), а *степенью монополизации определенной отрасли*. Именно такая теория распределения доходов наиболее адекватно отражает особенности характера их распределения в нашей монополизированной экономике.

Основные положения теории распределения доходов, развитые М. Калецким, сводятся к тому, что отношение прибыли к издержкам в той или иной отрасли определяется степенью монополизации этой отрасли: чем больше монополизирована отрасль, тем большую долю в цене занимает валовая прибыль.

Эта теория распределения доходов, хотя и отражает существенные черты монополизированной экономики на примере высокоразвитых стран Запада, все же не учитывает ряд черт, характерных для постсоветских экономик (в частности, тех, которые ориентированы на экспорт сырья). “Левыми кейнсианцами” были исследованы отрасли обрабатывающей промышленности, имевшие наибольшую степень монополизации. Здесь уровень цен зависит, во-первых, от величины цен на сырье и затрат прибыли на заработную плату, а во-вторых, от степени монополизации данной отрасли.

В отечественной экономике наибольшая степень монополизации проявляется в сырьевых отраслях. Именно их предприятия получают монопольную прибыль и природную ренту. В то же время в обрабатывающих отраслях уровень цен определяется стоимостью первичных ресурсов и низкой заработной платой. Поэтому при сложившейся системе распределения доходов практически невозможно повысить заработную плату в обрабатывающих отраслях и сельском хозяйстве, то есть в тех отраслях, которые из-за низкого уровня прибыли ориентированы на внутренний рынок.

Таким образом, при сложившейся *системе распределения доходов* увеличение финансирования государственных социальных программ не окажет существенного влияния на динамику потребительского спроса. Без изменения этой системы невозможно рассчитывать на возрастание не только потребительского спроса, но и инвестиционного.

Согласно классической и кейнсианской теориям, сокращение инвестиционного спроса обусловлено падением дополнительной (предельной) эффективности вложений капитала. Такое падение происходит одновременно в ряде отраслей, что и служит своеобразным “спусковым крючком” начала кризиса. В этом теоретическом пункте Дж. М. Кейнс полностью солидарен с неоклассиками. Но способы стимулирования инвестиционного спроса оказываются разными: неоклассики предлагают уравновесить этот спрос путем снижения ставки процента, что в нынешних условиях нереально; в свою очередь, кейнсианская теория полагает, что в условиях резкого падения инвестиционного спроса единственным средством его повышения становятся государственные инвестиции.

Применительно к нашей национальной экономике низкий уровень инвестиционного спроса обусловлен отнюдь не циклическим падением дополнительных (предельных) вложений капитала, поскольку сама природа кризиса иная. Она не циклическая, а межсистемная, трансформационная, что представляет собой отдельную тему научного исследования. Причиной недостаточного инвестиционного спроса в украинской экономике выступает *сложившаяся система распределения совокупной добавленной стоимости* между отраслями. В обрабатывающие отрасли попадает небольшая часть совокупной добавленной стоимости, что обуславливает низкий уровень их рентабельности, а также недостаточный инвестиционный спрос. При этом избыточные доходы сырьевых отраслей, ориентированных на экспорт, используются для формирования крайне ограниченного инвестиционного спроса, охватывающего незначительный объем сопутствующих отраслей с низким технологическим переделом, следовательно, не создающих значительного мультипликационного эффекта, достигающего до отраслей высокотехнологичной сферы. Обрабатывающие отрасли (машиностроение и его главная составляющая — станкостроение) не получают инвестиционных импульсов от сырьевых экспортоориентированных отраслей, предпочитающих закупать необходимые ингредиенты за рубежом.

Кроме производительных инвестиций, сырьевые корпорации осуществляют огромные непроизводительные траты на престижное потребление их владельцев и высших менеджеров, а также на содержание дорогих “игрушек для взрослых” (например, национальных футбольных клубов). Национальные чемпионаты по футболу превращаются в азартные игры олигархов. Значительная часть неиспользованной прибыли по различным каналам выводится за рубеж. Поэтому при сохранении сложившейся *системы распределения совокупной добавленной стоимости* решить проблему активизации недостаточного инвестиционного и потребительского спроса невозможно.

Что же касается активизации государственных инвестиций, то в условиях бюджетного дефицита и выполнения государственных внешних обязательств они не могут осуществляться в крупных объемах. Сегодня, по данным Федерации работодателей, на развитие экономики направляется всего 10% всех расходов государственного бюджета.

Следует также обратить внимание на неэластичность инвестиционного спроса в национальной экономике в зависимости от ставки процента. Кейнсианцы и неоклассики считали, что динамика инвестиций зависит от соотношения нормы прибыли и ставки процента. Однако современная хозяйственная практика высокоразвитых стран показывает, что такая эластичность практически отсутствует.

В условиях нынешней депрессии ставка процента во многих странах Запада составляет десятые, а то и сотые процента (как в Японии), но, в то же время, можно наблюдать повсеместный низкий уровень инвестиционной активности. Следова-

тельно, сегодня отсутствует линейная функциональная зависимость между динамикой инвестиций и ставкой процента, о чем писали неоклассики и Дж. М. Кейнс.

В украинской экономике сложилась ситуация, когда динамика инвестиций не зависит от соотношения нормы прибыли и ставки процента. Поскольку величина рентабельности резко дифференцирована по отраслям, и такое различие носит устойчивый характер, постольку снижение ставки процента не сможет повлиять на инвестиционную активность высокорентабельных отраслей.

#### **Теоретические предпосылки для формирования новой экономической модели**

Как показано выше, применению кейнсианских рецептов макроэкономического регулирования препятствует сложившаяся система распределения доходов (в том числе большая их дифференциация в отраслевом разрезе, делающая инвестиции слабо эластичными по ставке процента). Сюда можно отнести также проводимую НБУ политику денежных ограничений и привязку эмиссии денег к валютным экспортным поступлениям, а не к объемам хозяйственного оборота в реальном секторе экономики.

Помимо сложившихся объективных обстоятельств, обусловленных действием рыночных сил, система распределения доходов в рыночной экономике зависит и от принятия общественным сознанием существующего неравенства в распределении общественного богатства, то есть от нравственных императивов, уходящих своими корнями в эпоху Просвещения и в ранние этапы становления капитализма. На этих начальных этапах, когда борьба буржуазии со старым режимом за равенство своих возможностей завершилась ее победой, против неограниченного господства буржуазии стали искать необходимые социальные противовесы. Если же они не будут найдены, то, по мнению А. Смита, об “общих идеалах” свободы и равенства можно забыть. В “Исследовании о природе и причинах богатства народов” А. Смит отмечает, что не надо доверять торговцам и купцам – они всегда обманут общество; но можно создать такое взаимное балансирование противоречивых интересов, чтобы их сумма работала на потребности общества, а не эгоистичного класса. Мимо этой значимой и сугубо либеральной мысли сторонники либерализма и неоклассики проскальзывают. Необходимо определить, каким образом социальные группы, выражающие разные интересы, могут так друг друга контролировать, что ни одна из них не смогла полностью реализовать свой эгоистичный интерес. В выводах к 11 разделу упомянутого исследования А. Смит призывает общество к бдительности по отношению к классу купцов и промышленников, всегда склонному “вводить общество в заблуждение и даже угнетать его” [4].

Вот это и есть, по А. Смицу, нормальное правовое государство, нормальная рыночная экономика, которая работает на общество, а не на отдельные коррумпированные олигархические кланы. Следовательно, уже А. Смит затрагивает вопрос об ограничении морального принципа “laissez faire” и рассматривает его всего лишь как один из возможных типов экономического порядка. Если неравенство естественно и необходимо для прогресса, как утверждает неолиберальная доктрина, то логично держаться за принцип “laissez faire”. Если же, наоборот, мы хотим смягчить существующее неравенство и двигаться к расширению прав граждан на труд и достойный заработок, то этого можно добиться только в рамках регулируемого рынка, сознательной увязки высшей цели общества с его спецификой.

Как показывает печальный опыт реформ, для Украины этот вопрос стал особенно актуальным. У нас различие между богатыми и бедными гораздо глубже, чем в странах традиционного капитализма: там разница в доходах между 10% самых богатых и 10% самых бедных составляет 6 раз, а у нас, по официальным статисти-



ческим исследованиям, — 17 раз, тогда как в действительности — еще больше. Это результат функционирования хозяйственной модели, сложившейся в нашей стране. В данной связи возникает проблема исторического выбора: каким путем идти — усиления имущественного неравенства и социальной напряженности или уменьшения социально-экономических различий и обеспечения консенсуса между разными социальными слоями общества? Если первое, то менять ничего не следует. Надо только следовать принципу “laissez faire” (то есть идеологии социального дарвинизма). Это означает реализацию принципа, заключающегося в том, что каждый в обществе решает сам за себя, со своим индивидуализмом и рационализмом, и никому ни до кого нет дела.

Современное западное общество уже не является таким. Но в то же время в нем наблюдается тенденция к росту социально-экономического неравенства. П. Кругман в своей книге отмечает, что, согласно Докладу управления Конгресса США по бюджету о росте неравенства, с 1979 по 2007 г. доля чистого дохода 1% самых богатых выросла с 7,7% до 17,1% общего дохода. Понимание того, что доходы богатых — это совсем не пустяки, а один из главных показателей происходящего в американской экономике и в американском обществе, пришло совсем недавно [1, с. 118–119]. Но все равно оно считается наследником такой традиции, когда воплощает в жизнь идеи ортодоксальной неоклассической теории в форме либеральной рыночной модели.

Если же исходить из того, что нынешняя модель развития не пригодна по нравственным и социально-экономическим критериям, то ее надо менять. Ясно, что смена сложившейся модели экономического развития не может проходить легко, без препятствий. Одного только научного доказательства для ее смены недостаточно. Несмотря на очевидную непригодность существующей модели для общества в целом, она чрезвычайно эффективна для тех, кто с ее помощью сумел получить миллиардные и миллионные состояния в твердой валюте. Поэтому для ее защиты они будут прибегать к любым средствам \*. Для преодоления такого сопротивления понадобится широкий арсенал средств, и прежде всего, научное обоснование альтернативной модели.

Каковы основные контуры этой необходимой нам модели?

Можно сказать, что в подобной ситуации крайне важна теория, которая бы пролила свет на пути и перспективы развития страны. Старый теоретический инструментарий для таких целей не подходит. Это относится как к марксистской теории в ее прежнем ортодоксальном виде, так и к неоклассике, несмотря на ее доминирование в мире. В то же время постоянное стремление к тотальной монополизации неоклассических постулатов придало этой теории известную респектабельность и подобие точной науки. Непомерная математизация неоклассических теоретических конструкций означала переход к нереалистичному изображению экономики. Облаченная в математику неоклассическая теория приобрела видимость математически доказанных теорий. Поставленная кейнсианством под сомнение, идея стремления хозяйственной системы к равновесию и эффективному саморегулированию с помощью математических конструкций была восстановлена в правах. В экономическом наследии Запада накоплена огромная литература, в которой содержатся доказательства

---

\* П. Кругманом показаны исследования политологов К. Пула и Г. Розенталя, которые обнаружили сильную корреляцию между долей в совокупном доходе 1% самых богатых и уровнем поляризации в Конгрессе США. В первые 30 лет после Второй мировой войны, отмеченные относительно равным распределением доходов, также наблюдалось широкое межпартийное сотрудничество, а наличие немаленькой группы политиков-центристов позволяло принимать более или менее согласованные решения. После 1980 г. Республиканская партия сдвинулась вправо — одновременно с ростом доходов элиты, — и политические компромиссы стали почти невозможными [1, с. 133].

того, что саморегулирующегося рынка давно не существует. Тем не менее идея рыночного саморегулирования представляет для неоклассики главную идеологическую ценность, без которой она как теория существовать не может.

Как показал наш собственный опыт хозяйственного реформирования, некритически заимствованная неолиберальная доктрина, лежавшая в основе национальной модели хозяйствования, не просто не обеспечила рост эффективности общественного производства, а привела к его сокращению. Она разрушила всю прежнюю систему социального обеспечения, ухудшила жизненный уровень основной части населения. П. Кругман отмечает разрушение сложившихся до кризиса форм специальной защиты безработных. Так, “в 2010–2011 годах отмечалось некоторое снижение безработицы, но число безработных американцев, не получающих пособие, удвоилось. ...

Совершенно очевидно, что причины продолжительной безработицы обусловлены макроэкономическими явлениями и ошибками экономической политики и не зависят от конкретного человека, но данное обстоятельство не спасает жертвы от страданий” [1, с. 35–36]. Но если в эпоху Великой депрессии, по мнению П. Кругмана, никто не понимал, что происходит и что с этим делать, то современные руководители уже не могут воспользоваться такой оговоркой. Сегодня мы обладаем и знаниями, и инструментами, чтобы положить конец страданиям людей. Тем не менее, мы этого не делаем [1, с. 47].

Все это обуславливает необходимость обратиться к альтернативной теории, которая утверждает, что эффективный рост общественного производства и социальное согласие в обществе достигаются путем не спонтанного, а регулируемого развития.

Эта альтернативная теория должна учитывать современные тенденции экономического развития и дать ответ на ряд вызовов, которые заметны в масштабах мирового и национального хозяйств. Для нас хороша та модель экономики, которая обеспечивает экономический рост страны.

В западной экономической мысли разграничивают две модели капитализма. Одну из них называют “либерально-рыночной экономикой” (Liberal Market Economy – LME), а другую – “скоординированной (или организованной) рыночной экономикой” (Coordinated (or organized) Market Economy – CME) [5].

Различие между ними заключается в том, что в экономике первого типа (LME) фирмы оперируют на конкурентных рынках во всех областях экономической жизни ценовыми сигналами, спросом и предложением как главными индикаторами. Наблюдается значительная дополняемость институтов и процессов регулирования. Подобные экономические системы имеют высокий уровень капитализации рынка ценных бумаг, низкую защиту занятости, высокие ставки оплаты труда и значительное неравенство доходов. Экономика характеризуется слияниями и поглощениями через фондовый рынок, слабыми профсоюзами и низкой защищенностью труда. Такая модель либерального рынка применяется в англосаксонских обществах – США, Великобритании, Канаде, Австралии и Новой Зеландии.

В экономике второго типа (CME) деятельность фирм координируется через нерыночные связи, включающие сеть мониторинга, основанную на обмене частичной информацией и отношениях сотрудничества, а не на конкуренции между компаниями. В такой экономике имеют место высокая защита занятости, невысокая капитализация рынка ценных бумаг, относительно меньшее количество рабочих часов и относительно низкое неравенство доходов. При этом поглощения относительно редки, и профсоюзы отстаивают интересы труда. Деятельность компаний координируется через вертикальные и горизонтальные ассоциации фирм.

Модель такого вида применяется в Германии, Дании, Франции, Швеции, Японии и других странах.

Каждая из названных моделей имеет собственную целевую функцию и набор инструментов. Под ними понимаются работающие на поставленную цель институты, инфраструктура, традиции и менталитет населения. Поскольку существует неразрывное единство цели и средств ее достижения, то, как показывает практика, находящиеся в одних условиях инструменты хозяйственного управления оказываются не подходящими для других.

Как известно, целевой функцией принятой нами неоклассической модели рынка выступает максимизация прибыли. Вся инфраструктура капитализма, институты государства и общества, правовые и этические нормы, средства массовой информации, а также учебные планы университетов приспособлены к достижению конечной цели. К этому множеству относится, например, поддержание так называемой “естественной нормы безработицы” на уровне 3–4 % общей численности рабочей силы. Без этого не будет конкуренции за рабочие места, а следовательно, невозможно поддерживать заработную плату на уровне, который называется “предельным продуктом труда”.

Теперь сравним неоклассическую (либеральную) модель с моделью “скоординированной рыночной экономики”.

Наиболее рельефно вторая модель нашла свое воплощение в германской модели экономики, которая включает в себя опыт корпоративного управления и родилась как результат особой реакции немецкого бизнеса и немецкого народа на две социально-политические катастрофы, пережитые ими в XX в. Они научили правящий класс Германии дорожить доверием народа и вести бизнес, сообразуясь с его интересами. Не столько правящие круги, сколько национальный бизнес и национальная социал-демократия стали творцами отношений сотрудничества между трудом и капиталом, что получило название “Sozialen Marktwirtschaft” (“социальное рыночное хозяйство”) [6].

Составляющей этой модели является положенное в основу управления корпорациями “право совместного принятия решений” (Mitbestimmung), по которому собственник не устраняется от управления, а сохраняет в нем участие вместе с представителями рабочего коллектива, государства и профсоюзов. Это нашло свое воплощение в двухярусной системе управления корпорациями. Первый ярус — это правление (Vorstand) (то есть, по-нашему, совет директоров). Оно состоит из профессиональных менеджеров, осуществляющих повседневное технико-экономическое руководство работой возглавляемых каждым из них подразделений фирмы. Второй ярус — это наблюдательный совет (Aufsichtsrat). В компаниях, где 2 тыс. и более работников, наблюдательный совет наполовину состоит из представителей трудового коллектива и наполовину — из представителей собственников и заинтересованных сторон (такowymi могут быть, в частности, государство, банки, ассоциации потребителей, поставщики и т. д.).

В компаниях с меньшим количеством работников коллективу обычно отводится треть голосов. Совет директоров подчинен наблюдательному совету, который контролирует его работу, рассматривая дела фирмы приблизительно раз в квартал без вмешательства в его оперативное управление.

Благодаря системе совместной ответственности у собственников складываются доверительные отношения, с одной стороны, с менеджерами, а с другой — с наемными работниками. Как показывает опыт, в Германии корпоративное управление достигло того, чего раньше не было: преодолен антагонизм между трудом и капиталом.

Описанная модель капитализма разительно отличается от того, что мы видим в национальной экономике. Украинский собственник строит свои отношения с коллективом по старой феодальной традиции отношений барина с крепостными и никакого партнерства с ним не приемлет. Не доверяет он ни менеджерам, ни рядовым работникам, за которыми присматривает служба безопасности. Все это не соответствует отношениям, сложившимся в цивилизованных моделях экономики.

Одним из составных элементов новой модели хозяйствования должен стать специально созданный механизм исключения возможности единоличного контроля собственника над финансовыми потоками фирмы и бесконтрольного присвоения ее доходов.

Право собственности должно быть гарантировано, но с учетом интересов общества и коллектива. Иначе социальной напряженности, переходящей в конфликты, не избежать. Способы хозяйствования (включая источники получения доходов) должны быть “прозрачны” и подконтрольны как государству, так и трудовому коллективу.

Поскольку отечественный собственник добровольно не согласится на цивилизованные формы сотрудничества, то в таком случае для “принуждения к цивилизованности” понадобится принудительное действие государства. Необходимо принять закон о корпоративном управлении, где расписать все стороны деятельности участников бизнеса: собственника, коллектива и государства (последнее должно выйти из роли нейтрального наблюдателя процессов, происходящих в экономике).

Сказанное позволяет сделать вывод, что для выполнения государством своей функции регулирующего центра необходимо его очищение от коррупции и бюрократизма, накопившихся за годы функционирования при сложившейся модели. Только при этом условии оно в союзе с цивилизованным частным бизнесом может стать движущей силой социально-экономического процесса.

Как показывает международный опыт, концепция направляемого государством развития (State-led development) предполагает согласованность определяющих макроэкономических параметров: *цен, зарплаты, инвестиций*. Если цены непрерывно растут, как происходит у нас, то зарплата теряет стимулирующую роль, а инвестиции вообще становятся бессмысленными, поскольку можно легко получать высокие доходы за счет роста цен и без инвестиций в экономику. В такой ситуации “борьба с инфляцией” тоже не может иметь успеха. Для надежного заслона на пути инфляции необходимы, во-первых, подгонка рыночными методами структуры производства и услуг под реальный спрос населения с помощью регулирования инвестиций, а во-вторых, такой контроль над ценами на основные затратнообразующие товары и продукты массового спроса, чтобы зарплата оставалась стабильной и не теряла своей стимулирующей роли.

В моделях, построенных на принципах регулируемого развития, в качестве теоретической основы могут быть положены *институциональная, неомарксистская и посткейнсианская экономические теории*.

Таким образом, сравнительный анализ двух моделей показывает их разительный контраст. Альтернативные планово-рыночные модели, в соответствии с их собственной спецификой, на протяжении последних 20 лет продемонстрировали потрясающие успехи. Так, в этот период объем ВВП в Китае увеличился в 5,3 раза, во Вьетнаме — в 4 и в Индии — в 3,2 раза.

Причины успехов китайских реформ один из видных экономистов страны Шэн Хун объясняет следующим образом: “Эти успешные реформы проводились отнюдь не в соответствии с рекомендациями ортодоксальной экономической теории. Можно даже сказать, что именно те реформы, которые оказались не слишком успеш-

ными, проводились в соответствии с проектами, разработанными в рамках ортодоксальной экономической теории. Уже сам этот факт представляет собой вызов ортодоксальной экономической теории” [7].

Как видим, китайскими экономистами определенно подчеркивается печальная роль ортодоксальной неоклассической экономической теории в странах, возникших на постсоветском пространстве. Если бы предложенные западными методологами Куном, Лакатошем и другими критерии научной состоятельности и несостоятельности соблюдались на практике, то надо было бы признать модели Китая и Юго-Восточной Азии как наиболее продуктивные и заслуживающие особого внимания со стороны экономической мысли. Успехи одних моделей и провалы других надо рассматривать как подтверждение научной состоятельности одной и несостоятельности другой экономической парадигмы. Иначе говоря, опыт развития подтвердил (верифицировал) теорию сочетания плана и рынка как наиболее эффективную модель ведения хозяйства.

#### **Устойчивая экономическая динамика — главный критерий новой модели**

При определении облика альтернативной модели следует исходить из того, что она должна быть нацелена, прежде всего, на эффективный экономический рост. Сложившиеся темпы экономического роста в Украине свидетельствуют, что национальная экономика попала в “ловушку низкой экономической динамики”. Так, по данным рейтингового агентства Standard & Poor’s, в 2013–2015 гг. темпы роста украинского ВВП ожидаются на уровне 2–3%. Это ниже, чем в России и Казахстане. При сложившихся темпах роста нельзя решить те накопившиеся проблемы, которые сегодня существуют как в экономике, так и в социальной сфере.

Поэтому повышение среднегодовых темпов прироста ВВП в Украине до 6–7% на ближайшие 10–20 лет является необходимым макроэкономическим условием перехода в режим устойчивого экономического развития.

Во-первых, важность таких среднегодовых темпов прироста обусловлена нарастающими проблемами, связанными с переизбытком устаревшего оборудования в жилищно-коммунальной сфере, в отраслях инфраструктуры и других секторах экономики. Эти устаревшие фонды нельзя просто “списать” — они либо должны быть заменены новыми, либо потребуют все больших расходов на их поддержание в рабочем состоянии (наглядный пример: рост нынешних вынужденных расходов на дорожную инфраструктуру). По оценкам экспертов, эти совокупные вынужденные расходы в целом по национальной экономике достигают около 2% ВВП. При планируемых темпах прироста ВВП в Украине на уровне 3–4% (что вполне допустимо для высокоразвитых стран), ежегодный прирост ресурсов для решения задач поступательного развития составляет только 1–2%. Если же подтвердятся прогнозы рейтингового агентства Standard & Poor’s о приросте ВВП на уровне 2–3%, то ежегодное приращение национального продукта пойдет на покрытие вынужденных расходов.

Во-вторых, более высокие темпы роста необходимы для обеспечения инвестиционного развития. Как известно, инвестиционный спрос способствует расширению спроса на оборудование, строительные работы, различные виды продукции производительного потребления. Увеличение инвестиционного спроса способствует структурно-технологической модернизации производства, обновлению производственных мощностей и повышению их эффективности.

В-третьих, существующие темпы прироста ВВП являются важными характеристиками инвестиционного климата в стране. Высокие темпы роста в той или иной отрасли становятся определенным индикатором для инвестора, свидетельствуют о росте спроса на соответствующие виды продукции, а также о благоприятной целе-

вой динамике в данном рыночном сегменте. Устойчивая высокая экономическая динамика снижает инвестиционные риски, расширяет возможности для привлечения финансовых ресурсов, сокращает сроки окупаемости инвестиций.

Поэтому низкие темпы роста ВВП выступают не только препятствием на пути активизации инвестиций, но и источником негативных социальных последствий — падения реальных доходов населения, увеличения безработицы, общего роста недовольства в стране.

Решение сложной, но объективно необходимой задачи структурно-технологической модернизации экономики возможно только путем значительного увеличения нормы накопления. Опыт динамично развивающихся стран (прежде всего, Индии и Китая), имеющих норму накопления свыше 40% и темпы роста 8–10%, свидетельствует о прямой функциональной связи между нормой накопления и темпами роста ВВП.

У большинства развитых стран норма накопления составляет 20–25%, а темпы роста сохраняются в некризисные годы на уровне 2–4%. Такие размеры накопления и темпы роста объясняются не тем, что там недостаточно ресурсов для инвестиций — ресурсов там как раз более чем достаточно, о чем свидетельствует реальная процентная ставка по кредитам, о которой говорилось выше. Проблема развитых стран заключается в эффективном применении инвестиций, а ограниченное пространство для роста инвестиций обусловлено тем, что в этих странах большинство потребностей населения и государства достигло высокого уровня насыщения. В них уже давно не увеличиваются потребление продуктов питания и обеспеченность автомобилями, а также другими товарами длительного пользования, медленно растет жилищное строительство.

Качественно иная ситуация наблюдается в Украине — мы далеки от насыщения основных жизненных потребностей: у нас уровень потребления продуктов питания, обеспеченность автомобилями, жильем и другими товарами длительного пользования в 3–4 раза ниже, чем в высокоразвитых странах.

Значительный потенциал экономического роста связан с созданием современной транспортной инфраструктуры, поэтому без существенного прироста нормы накопления (сначала до 25–27%, а затем и до 30% и выше) решение задачи устойчивого и динамичного развития не представляется возможным.

В сложившихся рыночных системах подавляющая часть инвестиций в основной капитал осуществляется самими корпорациями за счет собственной прибыли. Источниками оборотного капитала на 60% служат кредиты банков. В Украине оживить частные производственные инвестиции удастся с большим трудом. Отечественный предприниматель не ориентирован на увеличение нормы накопления, поскольку не может быть уверен в снижении инвестиционных рисков и в окупаемости своих инвестиций. Поэтому частный капитал предпочитает вывести накопленные доходы за границу через различные схемы или вкладывать их в финансовые спекуляции у себя в стране. Как свидетельствует статистика НБУ, отток капитала за границу измеряется десятками миллиардов долларов.

Поскольку частный бизнес не торопится увеличивать норму накопления, то это могли бы сделать государственные корпорации за счет собственных и привлеченных банковских ресурсов. Между тем проекты обновления транспортной инфраструктуры приостановлены, а к созданию современной сети автодорог страна, по существу, не приступала.

Не намного лучше ситуация в других отраслях инфраструктуры, в жилищно-коммунальном секторе и строительстве жилья. Здесь без наращивания капитальных инвестиций за счет банковского сектора не обойтись. Банковская система во

главе с НБУ должна стать важным институтом развития \*. Иначе говоря, необходимо формировать модель интерактивного управления экономическим ростом, для чего необходимы определенные институциональные конструкции. Рассмотрим этот вопрос в заключительной части статьи.

#### **Институциональные элементы новой экономической модели**

Как известно, к началу мирового кризиса 2008 г. украинская экономика не сумела восстановить уровень ВВП 1990 г., сформировать устойчивую модель развития и изменить свою структуру. Десять лет докризисного экономического роста оказались недостаточны для формирования внутреннего рынка, способного обеспечить устойчивый спрос на продукцию отечественной промышленности. В итоге страна вступила в кризис со старыми проблемами: энергоемким и низкоэффективным сырьевым сектором; машиностроением, ориентированным на страны СНГ (и прежде всего, на Россию); разбалансированной финансовой системой в связи с ростом цен на газ и большим внешним долгом (42 млрд. дол.), накопленным банками, корпорациями и государством.

Поэтому изменить сложившуюся негативную тенденцию можно только путем перехода к новой модели экономического развития, для чего необходимо создавать нестандартные институциональные элементы новой модели \*\*.

Она должна включать в себя национальную инновационную систему, настроенную на решение задач заимствования новых технологий и институтов развития; обеспечить синхронизацию различных типов экономической политики для увеличения абсорбционной способности страны; опираться на систему интерактивного планирования, предусматривающую взаимодействие правительства, бизнеса и гражданского общества в процессе разработки и реализации масштабных модернизационных проектов. Эти три элемента в совокупности и образуют систему интерактивного управления ростом, которая должна стать основой для новой модели экономического развития через модернизацию национальной экономики [8].

Выбор и реализация стратегии дальнейшего экономического развития и модернизации в стране обусловлены объективной необходимостью повышения производительности общественного труда. В Украине она примерно в 3 раза ниже, чем в США и передовых европейских странах.

В основе новой модели должна лежать идея модернизации. Сама по себе постановка вопроса о создании новой модели экономического развития в форме модернизации не нова. Такие модернизационные проекты были успешно реализованы другими странами — сначала Японией, Южной Кореей и Тайванем, а позднее — Испанией, Португалией и Ирландией. В разное время эти страны сумели в течение 20–30 лет успешно реализовать стратегию “догоняющего развития” \*\*\*.

Теоретические обобщения успешного опыта стран “догоняющего развития” говорят о том, что не следует пытаться достичь более зрелых форм демократии и

---

\* Роль НБУ в поддержке экономического роста раскрыта в статье: Гец В. М., Гриценко А. А. “Выход из кризиса (Размышления над актуальным в связи с прочитанным)” // Экономика Украины. — 2013. — № 6. — С. 13–14.

\*\* Разнообразные формы таких институтов, а также институциональное проектирование рассмотрены авторами начатой дискуссии в своей статье: Гец В. М., Гриценко А. А. “Выход из кризиса (Размышления над актуальным в связи с прочитанным)” // Экономика Украины. — 2013. — № 6. — С. 14–15, 18.

\*\*\* В этой связи нельзя соглашаться с теми, кто разделяет “алармистские” взгляды о невозможности реализации проекта “догоняющего развития”, которые основываются на анализе неудавшихся попыток модернизации — в форме как “перестройки”, так и других, более поздних проектов.

полного исчезновения коррупции (это не удалось ни одной стране мира), а затем совершенствовать формы хозяйствования.

Такое совершенствование возможно и при нынешних ступенях зрелости демократии и формах организации политических институтов. Об этом свидетельствует опыт названных выше, а также таких постсоветских стран, как Беларусь и Казахстан. У этих двух стран при нынешнем уровне развития демократии и политических институтов ВВП на душу населения в 2 раза выше, чем в Украине, тогда как в 1991 г. данный показатель был ниже украинского.

Для выбора определенного сценария модернизационной стратегии необходимо взаимодействие бизнеса и власти. Сами по себе ни рынок, ни государство не могут вырабатывать и реализовывать стратегию модернизации. Для этого необходимо взаимодействие трех субъектов социально-экономического процесса: бизнеса, государства и гражданских институтов.

Приоритеты модернизации нельзя априори выбрать сверху, государством — такой выбор возможен лишь путем совместного взаимодействия и в отраслевом, и в региональном аспектах. Как показывает опыт стран, успешно реализовавших модернизационные стратегии, важно наладить механизм заимствования новых технологий и методов хозяйствования. Не следует тратить время на изобретение “велосипеда”. Если новые технологии и методы хозяйствования уже успешно опробованы, то надо создать механизмы такого заимствования, что само по себе является далеко не простой задачей, поскольку опирается в отсутствие эффективных форм организации взаимодействия бизнеса и государства.

Важнейшим элементом такого взаимодействия выступает формирование системы *индикативного планирования* как формы согласования интересов бизнеса и государства. Формирование этой системы как на национальном, так и на региональном уровнях осуществляется и в Украине. Разрабатывается множество стратегических планов, но они не лишены старого порока советского планирования — формирования планов государством без участия бизнеса и институтов развития гражданского общества.

Как показывает практика стран, создавших действенную систему индикативного планирования, ее основным звеном являются институты — посредники регионального уровня, обеспечивающие взаимодействие местных властей, бизнеса, науки и гражданских институтов. В мировой практике за последние 20 лет широкое распространение получили такие институты планирования, как *агентства регионального развития* и бизнес-ассоциации. Например, в Европе, где такие агентства широко распространены, их численность составляет более 150. На постсоветском пространстве система агентств регионального развития наиболее распространена в Казахстане\*.

В чем важность такого института, как агентство регионального развития? Его главная задача заключается в обеспечении конструктивного взаимодействия основных агентов рыночного хозяйствования — бизнес-структур, местных властей и гражданских институтов — на принципах доверия.

С помощью таких агентств выявляются наиболее предпочтительные и эффективные бизнес-проекты и способы их реализации. Эти агентства не ориентирова-

\* В Украине тоже были попытки создать агентство регионального развития. В частности, при финансовой поддержке ЕС в Одессе было создано и с 2003 по 2006 г. функционировало такое агентство, привлекавшее иностранных инвесторов из стран ЕС для инвестирования в те проекты реального сектора национальной экономики, которые предварительно были отобраны его сотрудниками. По завершении проекта это агентство перестало существовать. Своих же, отечественных, агентств регионального развития, которые бы стали опорой для бизнес-сообщества и местных властей, создано не было.



ны на извлечение прибыли и не устанавливают каких-либо запретов для бизнеса. Основная задача агентства регионального развития — стать органом взаимодействия местных властей, бизнеса, науки и гражданских институтов для инициирования широкомасштабных проектов. Такие агентства превращаются в центры регионального прогнозирования, в элементы национальной системы индикативного планирования, в институты развития регионов.

Возникает вопрос: с чего начать создание агентств регионального развития? Как показывает такая практика, первыми шагами по их развертыванию могут стать региональные бизнес-ассоциации, которые, в свою очередь, могут быть объединены в ассамблею региональных ассоциаций бизнеса. Эти ассамблеи формируют исполнительные органы, экспертные советы и комиссии по наиболее важным направлениям модернизации, способствуя тем самым появлению крупных проектов и ускоряя рост экономики в регионах.

Как свидетельствует зарубежная практика, функционирование агентств регионального развития и ассоциаций бизнеса широко распространено в западных странах. Задачами бизнес-ассоциаций являются согласование интересов фирм и тем самым уменьшение издержек конкуренции; представление интересов бизнеса, как правило, определенной отрасли в органах региональной и общегосударственной властей; предоставление информации о рынках, технических стандартах, регламентах и требованиях к выпускаемой продукции; обучение своих членов.

Как показывает опыт функционирования бизнес-ассоциаций в западных странах, они ведут переговоры с профсоюзами, лоббируют интересы бизнеса в правительствах и парламентах, консультируют их, а также участвуют в разработке планов экономического развития.

Таким образом, формируется система как участников разработки и реализации проектов для целых отраслей внутри регионов, так и носителей новых технологий и методов хозяйствования.

Сам отбор проектов для включения в планы государства предполагает их публичное обсуждение с привлечением научных сообществ и гражданских институтов. Такое открытое обсуждение повышает доверие участников между фирмами, отчасти конкурентами, и органами государственного управления. Но для обеспечения успешного взаимодействия бизнес-ассоциаций и власти должна быть разработана единая методология расчета эффективности проектов и проведения конкурсов лучших проектов. Тем самым возрастает доверие к участникам проектов, а также уменьшаются влияние лоббирования и возможности для коррупции.

При создании сети агентств регионального развития следует учитывать существующие тенденции в становлении и совершенствовании национальных институтов развития. За последние 10 лет в стране появились институты развития (технопарки, особые экономические зоны, инновационные фонды и т. п.). Созданы консультативные органы при органах государственной власти разных уровней. Однако набор возникших институтов не полон и не объединен в единую систему. Именно формой их объединения и могут стать агентства регионального развития. Сеть таких агентств нужно объединить в общенациональное агентство развития, и они должны стать главными субъектами системы индикативного планирования. Без этих организационных структур стратегические планы останутся набором благих намерений. Необходима иерархическая система планирования и организации взаимодействия каждого уровня с бизнес-ассоциациями, органами власти и гражданскими институтами.

#### **Список использованной литературы**

1. *Кругман П.* Выход из кризиса есть! ; [пер. с англ. Ю. Гольдберга]. — М. : Азбука Бизнес, Азбука-Аттикус, 2013. — 320 с.

2. Гэлбрейт Дж.К. Как Кейнс пришел в Америку // Экономика и математические методы. – 1997. – № 4. – С. 69.
3. Теория капитала и экономического роста ; [под ред. С.С. Дзарасова]. – М. : Издательство Московского университета, 2004.
4. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов. – М. : Эксмо, 2007. – С. 282.
5. Coates D. Models of Capitalism in the New World Order // Political Studies. – 1999. – Vol. XLVII. – P. 643–660.
6. Вюнше Х.Ф. Социальное рыночное хозяйство как политика ведения рыночного хозяйства / Цель – рыночное хозяйство: хозяйство и общество в процессе перехода от плана к рынку. – М. : Вла Дар, 1996. – С. 23–43.
7. Борох О.Н. Современная китайская экономическая мысль. – М. : Восточная литература РАН, 1998. – С. 248.
8. Стратегия модернизации Российской экономики ; [под ред. акад. В.М. Полтеровича]. – СПб. : Алетейя, 2010. – С. 5.

#### References

1. Krugman P. *Vykhod iz Krizisa Est'!* [End This Depression Now!]. Moscow, Azbuka Biznes, Azbuka-Attikus, 2013 [in Russian].
2. Galbraith J.K. *Kak Keins prishel v Ameriku* [How Keynes came in America]. *Ekonomika i Matematicheskie Metody – Economics and Mathematical Methods*, 1997, No. 4, p. 69 [in Russian].
3. *Teoriya Kapitala i Ekonomicheskogo Rosta, pod red. S.S. Dzarasova* [Theory of Capital and Economic Growth, edited by S.S. Dzarisov]. Moscow, Moscow Univ., 2004 [in Russian].
4. Smith A. *Issledovanie o Prirode i Prichinakh Bogatstva Narodov* [An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations]. Moscow, Eksmo, 2007 [in Russian].
5. Coates D. Models of Capitalism in the New World Order. *Political Studies*, 1999, Vol. XLVII, pp. 643–660.
6. Wünsche H.F. *Sotsial'noe Rynochnoe Khozyaistvo Kak Politika Vedeniya Rynochnogo Khozyaistva, v: Tsel' – Rynochnoe Khozyaistvo: Khozyaistvo i Obshchestvo v Protsesse Perekhoda ot Plana k Rynku* [Social Market Economy as a Policy of Management of the Market Economy, in: Goal is a Market Economy: Economy and Society in the Process of Transition from a Plan to a Market]. Moscow, Vla Dar, 1996, pp. 23–43 [in Russian].
7. Borokh O.N. *Sovremennaya Kitaiskaya Ekonomicheskaya Mysl'* [Modern Chinese Economic Ideas]. Moscow, Vost. Liter. RAN, 1998 [in Russian].
8. *Strategiya Modernizatsii Rossiiskoi Ekonomiki, pod red. akad. V.M. Polterovicha* [Strategy of Modernization of the Russian Economy, edited by Acad. V.M. Polterovich]. St.-Petersburg, Aleteiya, 2010, p. 5 [in Russian].

Статья поступила в редакцию 30 мая 2013 г.

---